



Emma Källdström

HANDBOK FÖR HANDEL MED ARABLÄNDER

Företagsekonomi
2011

VASA YRKESHÖGSKOLA

Utbildningsprogrammet för företagsekonomi

ABSTRAKT

Författare	Emma Kälström
Lärdomsprovets titel	Handbok för handel med Arabländer
År	2011
Språk	svenska
Sidantal	64 + bilagor
Handledare	Helena Blomquist

Detta arbete behandlar handel med Arabländer och allmän nyttig information om vad internationell handel innebär. Hur göra affärer med arabländer och viktiga saker att tänka på som företagare. I arbetet beskrivs tre länder, Saudi Arabien, Förenade Arabemiraten samt Egypten. Det behandlar även dessa tre länder skilt för sig, allmän basfakta om landet, handel med Finland, beteende, kultur samt religion.

Arbetet har skrivits på uppdrag utav Solving Ab Oy och har blivit uppbyggt som en handbok för företaget. Därför består arbetet till största delen utav teori. Någon egen undersökning har alltså inte blivit gjord. Istället har jag tagit fram några exempel på företag i mellanöstern samt avslutat med några diagram. Diagrammen visar handel mellan Finland och de tidigare nämnda länderna.

Lärdomsprovets resultat visar att man som utländsk företagare bör vara påläst innan man ger sig in på den arabiska marknaden. Man bör även skaffa sig kunskap om ländernas religion eftersom detta är en viktig del av deras kultur. I arabländerna gör man affärer med vänner, så man sätter även tid på att lära känna varandra. De viktigaste exportprodukterna från Finland var under år 2009 maskiner och anläggningar samt råvaror och bränslen.

Ämnesord Handel med Arabländer, internationell handel, Saudi Arabien,
Förenade Arabemiraten, Egypten

VAASAN AMMATTIKORKEAKOULU
UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES
Utbildningsprogrammet för företagsekonomi

ABSTRACT

Author	Emma Kälström
Title	A manual for trade with Arabian countries
Year	2011
Language	Swedish
Pages	64 + Appendices
Name of Supervisor	Helena Blomquist

This thesis is about trade with Arabian countries and useful information about what international trade means. How to do business with Arab countries, and other important things to consider as an entrepreneur. Three countries are described in the thesis, Saudi Arabia, United Arab Emirates and Egypt. The thesis also describes these countries separately with information like general basic facts about the country, trade with Finland, behavior, culture and religion.

The thesis has been written on behalf of Solving Ab Oy and as a manual for a company. A study has not been done, so the thesis consists mainly out of theory. Instead I have developed some examples of companies in the Middle East, and finished with some graphs. The diagrams show the trade between Finland and the previous mentioned countries.

The result shows that a foreign company should be well informed before entering the Arab market. The company should also acquire knowledge of their religion because this is an important part of their culture. The Arab countries also do business with friends, so it also takes time to get to know each other. The main export products from Finland was in 2009, machinery and raw materials and fuel.

Keywords	Trade with Arabian Countries, international trade, Saudi Arabia, United Arab Emirates, Egypt
----------	--

INNEHÅLL

ABSTRAKT

1	INLEDNING.....	6
1.1	Val av ämne.....	7
1.2	Arbetets syfte	7
1.3	Avgränsning	7
1.4	Problemområde	7
2	AB SOLVING OY	8
2.1	Kunder.....	8
2.2	Produkter	8
3	ARABLÄNDERNA SOM HANDELSLAND	10
3.1	Företagande och affärsliv.....	10
3.2	Affärslivets uppbyggnad	11
3.3	Kultur och religion.....	12
3.4	Möten och beteende	14
4	ISLAMISKT BANKVÄSENDE	17
5	SAUDI ARABIEN.....	19
5.1	Möjligheter för finska företag	20
5.2	Marknadsföring	21
5.3	Beteendekultur	23
6	FÖRENADE ARABEMIRATEN.....	25
6.1	Beteendemönster.....	26
6.2	Möten	27
7	EGYPTEN	28
7.1	Arbetsmarknad	29
7.2	Handel	30
7.3	Finansiering.....	31
7.4	Möjligheter	31
7.5	Beteende.....	32

8	IDENTITETSKORT OCH LAGSTIFTNING.....	34
8.1	Visum till Saudi Arabien.....	35
8.2	Arbetsvisum	35
8.3	Egypten	36
8.4	Förenade Arabemiraten.....	37
8.5	Finsk lagstiftning.....	37
9	INTERNATIONELL HANDEL.....	39
9.1	Begrepp och former.....	39
9.2	Saker att ta i beaktande	40
9.3	Risker	42
9.4	Handelshinder	44
9.5	Betalnings- former och -villkor.....	45
10	EXEMPEL PÅ FÖRETAG I MELLANÖSTERN	48
11	DIAGRAM.....	50
11.1	Export enligt ursprungsland januari – november 2010.....	51
11.2	Import enligt ursprungsland januari – november 2010.....	52
11.3	Finlands import av maskiner januari – september 2010	53
11.4	Finlands export av maskiner januari – september 2010.....	54
11.5	Handeln mellan Finland och Egypten	55
11.6	Handeln mellan Finland och Arabemiraten	58
11.7	Handeln mellan Finland och Saudi Arabien	61
12	SAMMANFATTNING.....	64

KÄLLOR

FIGURFÖRTECKNING

Figurer

Figur 1: Export enligt ursprungsland 2010	47
Figur 2: Import enligt ursprungsland 2010	48
Figur 3: Finlands import av maskiner 2010	49
Figur 4: Finlands export av maskiner 2010	50
Figur 5: Finlands export till Egypten 2009	51
Figur 6: Finlands import från Egypten 2009	52
Figur 7: Handel mellan Finland och Egypten 2005-2009	53
Figur 8: Finlands export till Förenade Arabemiraten 2009	54
Figur 9: Finlands import från Förenade Arabemiraten 2009	55
Figur 10: Handeln mellan Finland och Förenade Arabemiraten 2005-2009	56
Figur 11: Finlands export till Saudi Arabien 2009	57
Figur 12: Finlands import från Saudi Arabien 2009	58
Figur 13: Handeln mellan Finland och Saudi Arabien 2005-2009	59

FÖRTECKNING ÖVER BILAGOR

Bilaga 1. Import och export enligt ländergrupper

Bilaga 2. Siffror för importen och exporten enligt huvudgrupper

1 INLEDNING

Mitt lärdomsprov har jag fått äran att skriva på uppdrag av Ab Solving Oy, där jag även utförde min arbetspraktik. Som kontaktperson på företaget har Bo-Göran Eriksson fungerat, Vice VD och ansvarig för marknadsföring och försäljning.

En stor del av dagens företag väljer allt oftare att gå in på den internationella marknaden. Den inhemska marknaden kanske inte är tillräckligt stor för att man skall lyckas. Man behöver kanske en större marknad för att kunna överleva och för att kunna konkurrera med andra företag. Steget till den internationella marknaden är idag kanske mindre än tidigare, man har mera kunskap och man har stora möjligheter att få finansiering och kunnig hjälp. Enligt den finska tullens hemsida bestod Finlands totala export år 2010 på 52 372 073 € och importenlåg på motsvarande 51 499 543 €.

<URL:

http://www.tulli.fi/sv/finska_tullen/utrikeshandelsstatistik/statistiker/landstatistik/index.jsp>

I lärdomsprovet har jag valt att behandla tre olika länder i mellanöstern, Saudi Arabien, Förenade Arabemiraten samt Egypten. Genom teori kommer jag att presenterat dessa tre länder skilt för sig för att få en enkel överblick. Jag kommer att ta fram nyttig basfakta om respektive land, som jag anser vara av betydelse, som till exempel invånarantal, religion, ekonomi, visum, politik samt viktiga handelsvaror. Jag kommer även att beskriva arabländerna ur en allmän synvinkel, som handelsland, kultur, religion och beteende. Jag kommer även att ta fram allmän teori som gäller vid all typ av internationell handel som betalning, handelshinder och risker. Arbetet kommer till största delen vara uppbyggt på teori, i form av presentation. För att få en liten överblick av vad man handlar mer länderna emellan så kommer jag i slutet att presentera några diagram som visar export och import för respektive land.

1.1 Val av ämne

Ämnet, handel med Arabländer, kom väldigt snabbt som ett förslag från Solving's sida eftersom den arabiska marknaden är utav intresse för dem. Jag antog genast utmaningen, eftersom jag tyckte att detta lät intressant och spännande. Jag hade inte heller mycket kunskap om dessa länder från tidigare.

1.2 Arbetets syfte

Syftet med detta arbete är att ta reda på hur man skall gå till väga vid handel med arabländer, leta fram exempel på företag som finns i mellanöstern och som kunde vara utav intresse för Solving. Ge en allmän kunskap om arabländerna samt ta fram saker som är viktiga att tänka på i olika lägen.

1.3 Avgränsning

Avgränsningen till just dessa tre länder, Saudiarabien, Förenade arabemiraten samt Egypten, valdes tillsammans med Bo-Göran på basen av, att dessa länder låg bland dem som var mest intressanta. Vi var tvungna att göra en avgränsning till några länder eftersom det inte hade funnits tid eller möjlighet att undersöka hela marknaden. Jag valde att göra detta arbete som en handbok för företaget. Jag har inte heller gjort någon egen undersökning för en empirisk del, utan istället har jag gjort diagram utgående från statistik på tullens hemsida, samt tagit fram exempel på företag i mellanöstern.

1.4 Problemområde

När ett företag väljer att gå internationellt har man kanske inte alltid den tid som behövs för att bekanta sig med landet, man vet kanske inte var man skall leta efter informationen, eller så vill man inte betala en stor summa pengar för att få den. Här kommer jag nu att samla en del viktig information som är enkel att ta fram för företaget ifall den behövs.

2 AB SOLVING OY

Ab Solving Oy är ett medelstort privat ägt företag som grundades 1977 och har idag cirka 50 anställda. När företaget grundades koncentrerade man sig mest på att sälja "air film systems" på hemmamarknaden, medan man idag har ett brett kundnätverk världen över. År 1988 började man fokusera på exporten, vilken idag utgör cirka 80 % av företagets omsättning. Exporten går till Europeiska länder samt Nord- och Sydamerika. I början av 1991 köpte Solving BT Movit AB i Sverige och etablerade dotterbolaget Solving Sweden. Efter detta började man bygga upp "Team Solving" som stegvis började omfatta nya marknader. Idag består "Team Solving" utav helägda dotterbolag i Sverige, Italien, Tyskland, England och även Oy Fluid-Bag Ab i Jakobstad. I Norge finns även en försäljare. (Bo-Göran Eriksson, 2011)

2.1 Kunder

Till Solvings kundnätverk hör välkända företag som till exempel Volvo, Scania, Caterpillar, MAN, Cummins, Alstom, Airbus, Fincantieri, Nokia, ABB, Siemens, Toshiba och UPM. (Bo-Göran Eriksson, 2011)

2.2 Produkter

Solvings standardprodukter består av flyttssystem, olika typer av rulltruckar samt planksystem. Deras kundanpassade produkter går till industrier som; tung elektronisk industri, pappers och grafisk industri, motorindustrin samt till den tunga verkstadsindustrin. De kundanpassade produkterna består även utav den största tillverkningen inom företaget.

Produkterna består till exempel utav luftkuddebaserade utrustningar, Solving Movers, som används inom flera olika industrier på ett effektivt sätt. Med hjälp av luftkuddarna kan man till och med enkelt flytta maskiner på upp till flera ton med enbart handkraft. Ifall underlaget inte lämpar sig för luftkuddarna används hjulgående hanteringssystem istället.

”Reel Movers”, en direktstyrd rulltruck, som är till för att användas för produkter som exempelvis pappersrullar som ligger direkt på golvet. Solvings planksystem eller ”Beam Mover”, används för att flytta tunga enheter i fabriker. Solvings specialprodukter består utav autotruckar, ”AGV:er”, som är förarlösa system som blivit utvecklade för en säker, kontinuerlig och precis materialhantering. Truckarna passar för laster som väger från enbart några kilo till flera hundra ton.

<URL: <http://www.solving.com/en/products> >

3 ARABLÄNDERNA SOM HANDELSLAND

I detta kapitel kommer jag att göra en allmän beskrivning av Arabländerna. Hur de fungerar som handelsland, om företagande, beteende, kultur, möten och andra saker som är bra att ta i beaktande.

Beteendet inom företagsvärlden skiljer sig från land till land. Som ny investerare på den Arabiska marknaden, bör man ta hänsyn till och läsa på så man har lite basfakta om landet i sig och hur det går till vid affärer. Ett område som intresserar flera företag i olika länder är det så kallade Gulf – området. Till detta område hör Bahrain, Kuwait, Oman, Qatar, Saudiarabien samt Förenade Arabemiraten. Marknaderna inom detta område växer och även skattelättnader har börjat förekomma vilket gör att även små företag börjar visa ett intresse.

Inom Gulf - området är oljan en naturtillgång som har lett till olika förändringar inom länderna. Man har använt oljan på olika sätt för att få vad man behöver. I Bahrain, som är en liten stat i persiska viken, byggde man upp ett fungerande samhälle. Idag är det berikat med turism och handel och har en utvecklad ekonomi. Vid handel med Arabländerna bör man vara medveten om, att politik är en påverkande faktor. Detta bör man beakta bland annat vid planeringen av varans leverans och ifall man har Israels stämpel i passet kan det leda till bekymmer. Saudiarabien äger de största oljereserverna i världen och tack vare denna stora oljeindustri anses arabländerna även vara påverkare inom näringslivet. (Käri – Zein, 2003, 103-104)

3.1 Företagande och affärsliv

Den arabiska kulturen är en gemenskapskultur var relationerna är väldigt viktiga. Inom arabvärlden skall man vara beredd att sätta ner tid på att lära känna varandra, eftersom araberna gör affärer med vänner. Detta kan ta upp till flera år. Det är även

bra att göra sig bekant med flera personer inom företaget samtidigt, för man vet ju aldrig vem som är den rätta kontakten. (Käri - Zein, 2003, 108)

Den som fungerar som mellanhand i affären är en väldigt viktig länk. Man bör inte erbjuda någonting radikalt redan i början, utan det är bättre att vänta med att motparten, i detta fall företaget i Arabien, kommer med ett erbjudande. Att lyssna är någonting väldigt viktigt att tänka på. Nyckeln till affärer är nämligen det sociala nätverket. Konkurrensen i landet är hård, så man bör välja sina kontakter med omsorg. Det är även viktigt att hålla samma kontaktperson genom hela affären, eftersom samarbetet värderas högt. De bryr sig inte i om partnern är den mest kompetenta eller mest internationella, huvudsaken är att det går att samarbeta. Som tidigare nämnt kan det ta flera år att bygga upp en vänskap. Man är lojal mot sin vän, misstag och fel kan uppstå, även i affärsvärlden. Men trots ett misstag eller snedsteg behöver affären inte stjälpas. (Käri – Zein, 2003, 109)

Päivi Käri – Zein tar upp några saker, som man bör beakta när man letar efter en lokal agent eller samarbetspartner. Agenten bör ha en fungerande relation till både kunder och ägare samt till andra inblandade parter. Alltså med dem som fattar alla besluten. I många Arabländer är det även ett måste att ha kontakt med handelskammaren. Idag kan ett företag i Saudi-Arabien vara helägt, till 100 %, av en utländsk medborgare. I detta fall är beskattningen högre åt en icke medborgare än vad den är åt en arab. (Käri-Zein, 2003, 109-110)

3.2 Affärslivets uppbyggnad

I Arabländerna är affärslivet uppbyggt som en triangel. Högst upp sitter ägaren och dennes äldre släkt, längre ner i triangeln hittar man nya affärsområden som släktets yngre generation har grundat. Man anställer sina söner eller andra familjemedlemmar allt eftersom de kommer ur skolan. Men ifall företagsverksamheten inte fungerar enligt planerat eller inte lyckas förflyttas den nyanställda sonen till andra företag ägda av familjen och får samtidigt mindre betydelsefulla uppgifter. En företagare i arabvärlden är inte intresserad av varans ursprungliga tillverkare, utan han är mer

intresserad av att få den billigare än konkurrenten, och att sälja den vidare med stor vinst. Detta kan leda till att tillverkaren håller inne med information samt att svartsjuka uppstår parterna emellan. Päivi Käre – Zein tar upp ett exempel i sin bok om hur det vanligtvis fungerar vid förhandlingar i ett arabiskt företag. På ena sidan av bordet sitter en välutbildad finsk ung exportör som borde få ett kontrakt. På andra sidan sitter motparten som är en välutbildad och ung arab i chefsposition som även sitter bakom ett miljardärföretag. Som finländare bör man tänka på hur man skall få en arab intresserad av det finska företagets produkter och hur man får dem motiverade att investera i någonting nytt. I de arabiska företagen är det en nödvändighet att anställa släktingar, det finns inga undantag. Fast personen i fråga saknar nödvändig utbildning så anställs denne och får en titel som låter bra. Man anställer ännu en andra person som besitter den kunskap och erfarenhet som behövs för att göra jobbet. Ibland anställs även personer endast för att de för med sig ett gott rykte för företaget, det kan vara så enkelt att personens familj har de rätta kontakterna. (Käre-Zein, 2003, 111-114) Man behöver alltså endast ha de rätta kontakterna, för att få ett jobb. Vid avsaknad av kunskap kan de anställa en andra person att göra jobbet istället. Någonting som låter märkligt i mina öron eftersom man förväntar sig yrkeskunnighet utav personal på olika företag.

3.3 Kultur och religion

Kultur är ett begrepp som funnits med länge och som kan ha lite olika betydelse för olika människor. För mig är kultur religion, beteende, mat, historia, konst, med andra ord saker som är traditionella och som finns med under långa tidsperioder. Jag kommer nu att beskriva hur den arabiska kulturen ser ut i allmänhet.

Under 1970-talets oljekris ökade västvärldens kunskap om arabvärlden och deras ekonomi steg från att ha innefattat jordbruk och regional handel till att bli industrialiserade. Araberna har dock en lång handelstradition bakom sig så de är trots allt inga nybörjare inom affärsvärlden. Religion är någonting väldigt viktigt för araberna. Deras religion är islam och den täcker alla aspekter i livet och har ett stort

inflytande på hur man tänker. Björn Bjerke skriver i sin bok Affärsledarskap i fem olika kulturer, att man skall visa respekt för religionen för då blir man bättre bemött. Detta betyder bland annat, att man inte skall dricka alkohol vid sociala sammanhang eller ta fram avbildningar av religiösa symboler. Bjerke skriver vidare att Arabien har ett mansdominerat samhälle. Vilket betyder att kvinnorna håller sig i bakgrunden och inte tar del vid sociala sammanhang, en kvinna blir inte heller insläppt i en affär med utlänningar. Det finns även en stark vilja att behålla den arabiska identiteten både i politiska sammanhang men även bland affärsmännen. Ifall en chef måste göra förändringar anser de sig vara i en besvärlig situation. De arabiska cheferna föredrar personlig kontakt framför institutioner. Detta på grund av att institutionerna är ineffektiva. (Bjerke, 1998, 124-127)

Björn Bjerke har gjort en väldigt bra beskrivning över hur en arabisk chef är: "Man skulle kunna säga att arabiska chefer är sociala förändringsagenter i ett samhälle som i sin tur självt genomgår förändring samtidigt som det försöker bibehålla sin arabiska identitet och karaktär." (Bjerke, 1998, 127)

Bjerke skriver vidare att den arabiska kulturen är en hög - kontextuell kultur, vilket betyder att kommunikationen araberna emellan är beroende av undantagna och underförstådda signaler. Man lämnar bort väsentliga saker och förväntar sig att den andra parten skall förstå i alla fall. Därför kan kommunikationen låta indirekt och inexact för en utlänning. Faktorer som kan påverka kommunikationen kan till exempel vara situationen i sig, människorna som är inblandade, ålder bland de inblandade, utbildningsnivå, samhällsställning samt graden av vänlighet och ärlighet. Ifall man hör till samma klan eller inte är även en faktor som påverkar kommunikationen. Araberna älskar att lyssna till människor som talar och även att samtala sinsemellan. Något att ta i beaktande är att araber överdriver lätt när de berättar någonting. Muntliga hot är vanliga, som till exempel "Jag skall döda dig". Det betyder dock inte att man bokstavligen skall göra det utan det är mera som en psykologisk rening. Det händer därför lätt att man som utlänning tycker att araber är aggressiva när de talar. För att man skall förstå den arabiska kulturen, är det viktigt att

man först förstår språket. Araberna pratar mycket med händerna och de är lärda att se en person i ögonen, de rör ofta vid varandra och vad som inte sägs, kan betyda mer än det man säger. Konversationsregler finns också. Några av reglerna är att man inte skall föra ett affärsämne på tal innan man är mera bekant med värden, fråga ingenting om en mans hustru eller dotter som är över 12 år gammal. Politiska ämnen, intima frågor samt privata finansiella angelägenheter undviker man också. (Bjerke, 1998, 128-131)

Bjerke skriver att araberna sägs vara väldigt informella och sociala, titlar har ingen större betydelse och förekommer sällan. Stor vikt sätts däremot vid uppförande, de är väldigt gästfria så erbjudandet att besöka en arabs hem skall alltid godtas. De är generösa samt väldigt noga med handgester. Man bör veta att den vänstra handen är toaletthanden, den smutsiga handen, den används inte till att äta eller hälsa med. Att snyta näsan är någonting som tonas ner, näsdukar finns överallt och är flitigt i användning. Fotsulorna skall man inte visa därför att det anses oartigt. Man sitter ofta på golven när man träffas, så man skall undvika att sträcka på benen. De är ett mycket stolt folk, bland annat är de stolta över sin kultur, sina framgångar och sitt folk. (Bjerke, 1998, 133-134)

3.4 Möten och beteende

Päivi Käre-Zein tar i sin bok upp en del intressanta saker om möten; en stor del skiljer sig från vad finländare är vana vid. När man åker till arabländerna för ett möte bör man ha gott om tid på sig, man skall inte ha bråttom. Ifall man måste vänta på den man skall träffa bjuds man på kaffe, oartigt att tacka nej fastän man inte dricker kaffe. Mötet kan i värsta fall börja först en timme senare än planerat, inga ursäkter förekommer utan man börjar på som om ingenting har hänt. Araberna har med tiden vant sig mera med att hålla tider, men ibland uppstår saker som man inte hade någon aning om. Och som därför orsakar försening. Under mötets gång behandlar man flera saker samtidigt och det är vanligt med avbrott. Det kan till exempel hända att telefonen ringer, att sekreteraren kommer in för att få en underskrift eller i värsta fall

kan en annan affärsman dyka upp under mötets gång. Araberna stressar inte, så att komma överens om det rätta priset kan ta länge. Man kan till och med fortsätta med diskussionerna dagen efter. Vid förhandlingar lämnar det mesta lite löst, alla delar diskuteras senare skilt för sig och villkoren kan därmed ändra. Ett möte slutar inte nödvändigtvis när man fattat ett beslut: Har man mera att diskutera fortsätter man en stund till. Har man ett annat möte får det vänta tills man är klar, hinner man inte får man ta det en annan gång. Man skall aldrig visa att man har bråttom, allt annat kan vänta och var förberedd på överraskningar. Detta gör att planeringsprocessen är lång, man träffas vid alla olika skeden för diskussion och det finns möjlighet till många missförstånd. Det kan hända att man inte lagt tillräckligt med hänsyn på detaljerna och missförstår därför den andra parten. (Käri-Zein, 2003, 115-120)

Björn Bjerke har tagit upp lite om affärsluncher och arbetsgivarens skyldigheter som jag kort kommer att sammanfatta. I samband med affärer går man ofta ut på lunch. Det hör här till att man skall diskutera om vem som skall betala notan fast det alltid är värden som skall betala. Och så är även fallet i slutändan, det är bara någonting som hör till deras kultur. Man bör vara väldigt försiktig med att beundra andras saker, ger man för mycket beröm kan en arab känna sig tvingad att ge bort saken. Innan en affär görs, är det nödvändigt att man etablerar minst en övertygande relation tillsammans med en arab. En arabisk arbetsgivare förväntas ta hand om sina arbetsgivare i flera avseenden. De skall se till att den fysiska arbetsmiljön är bra, de skall se till att förbättra, ge träning, utbildning och skolning samt bättre utnyttja de färdigheter som finns. Företaget man jobbar på ses även som en familj, man tar väl hand om varandra och hjälper till ifall man har problem hemma. (Bjerke, 1998, 1134) Ifall man skall vara punktlig eller inte till ett möte finns det olika svar på. I Finpros landsrapporter sägs det att punktlighet anses vara viktigt i Förenade arabemiraten och Saudi-Arabien, medan Björn Bjerke skriver att punktlighet inte värderas speciellt högt. Det bästa alternativet anser jag i detta fall är, att komma i tid till ett möte, bättre att vara i tid än att missa ett möte och antagligen försumma en affär.

Bjerke har tagit upp ett citat som rätt bra beskriver strukturen i många arabiska företag:

”Här är chefen en dominerande individ som sträcker ut sin personliga kontroll över alla faser av företagandet. Det finns ingen nertecknad organisationsplan, ingen formaliserad procedur för att välja och utveckla högre personal, inget publicerat system för löneklassificeringar. ... Auktoritet är helt och hållet förknippad med en individ”. (Bjerke, 1998, 142)

Araberna har även en mycket hög maktdistans, de är väldigt rangmedvetna och cheferna driver affärerna på ett ledigt sätt. En definitiv klasstruktur finns även i samhället, det delas upp i inkomstklass, utbildad klass och arbetarklass. Araber är ett omtänksamt och känslospriande folk, emotionella uttryck är vanliga hos dem. Belöningen är kärlek och straffet är hat. Männen läser poesi och har även länge skrivit sådan, de är väldigt känslosamma och omfamnar ofta varandra. Kvinnan däremot anses vara mera kylig, man kan säga att det är ombytta roller jämfört med till exempel oss finländare. (Bjerke, 1998, 134-148) Jag anser att vi i Finland är vana med, att det är kvinnorna som omfamnar varandra när man möts, de är mera känslosamma och kan visa känslor mer öppet än män. Vi håller dock ett visst avstånd när vi samtalar. Männen i Finland är mera kyliga, inte lika öppna.

4 ISLAMISKT BANKVÄSENDE

I boken om Islamisk ekonomi, som är skriven av Jan Samuelsson år 2000, får man veta lite hur det islamiska bank- och finansväsendet fungerar. Det finns en del likheter mellan vårt banksystem och det islamska. I detta stycke kommer jag kort att beskriva huvudpunkterna för det islamska bankväsendet.

Grunden inom den islamska ekonomin är, att det finns en stark koppling mellan etik och ekonomi. För att man skall kunna förstå ekonomin bör man ha en viss kunskap om den islamska historien och läran om islam, skriver Samuelsson. Koranen är islams heliga skrift och utgör grunden till läran, tillsammans med sunna. Kort och gott kan Koranens lära sammanfattas i trosbekännelsen som lyder: ” Det finns ingen gud utom Allah, och Muhammed är hans sändebud”. Man kan även säga att Koranen ger svar på vad som är rätt och fel. Det som kännetecknar en islamisk bank är, att de är mer rättvisa och fungerar utan ränteverktyg, de har alltså ingen form av ränta. Inom islam har bedrivning av handel alltid setts som en bra sysselsättning. En grundläggande tanke är att det inte finns några själ till att motstå rikedom, så länge man inte på något vis går i strid med islams regler, och så länge man inte övergår till en överdriven lyxig konsumtion. Man skall alltså inte avstå från det goda, säger Samuelsson. (Samuelsson, 2000, 1-150)

Kännetecknande inom arbetslivet i arabvärlden är ju att man gör upp en vänskap innan man börjar prata affärer, likadant är det i bankvärlden. Jan Samuelsson skriver att det inom islam blir en relation på partnerskapsbasis istället för en låntagar - långivarrelation. Eftersom man inte har någon typ av räntesystem använder man sig av partnerskap istället. Två typer av partnerskap inom det islamska bankväsendet är Mudaraba och Musharaka. Mudaraba, innebär att man redan i förväg, för att över huvud taget få låna pengar, gör upp om hur den eventuella vinsten skulle fördelas mellan låntagare och långivare. Det skall röra sig om insatser, inga fasta belopp. Som investerare kan man här inte förlora mer än vad man satsat. Musharaka, ett

partnerskap under en viss tid, man skall till exempel utföra ett speciellt affärsprojekt. Man kan jämföra detta med joint venture. Det är ett samarbete mellan bank och investerare, båda parter bidrar med kapital. En eventuell vinst delas sedan på ett förutbestämt sätt medan en eventuell förlust fördelas enligt satsat kapital. (Samuelsson, 2000, 151-152)

Det som är gemensamt mellan västerländska banker och de islamska bankerna är, att de ganska långt erbjuder samma typer av konton, sparkonton, kapitalkonton, checkkonton och fonder eller investeringskonton. Vanliga brukskonton anses vara olönsamma inom islamiskt bankväsende, eftersom de inte ger någon typ av ersättning eller ränta. Sparkonton har samma funktion som hos oss, skillnaden är att ingen ränta betalas inom islam, istället får man eventuellt en mindre del av bankens vinst. (Samuelsson, 2000, 53-54)

Den religiösa ekonomin fick sin början under senare delen av 1900-talet, och är någonting modernt med ursprung ur islams lära. Det är ett bankväsende som skapar vinst åt båda parter, det vill säga åt både banken och deras kunder. (Samuelsson, 2000, 153) Om man jämför partnerskapet mellan vårt finländska och det islamska ser man stora skillnader. Här hos oss har man inget samarbete mellan bank och kund, kunden lånar och betalar tillbaka. Relationen här är en låntagar- långivarrelation istället för ett partnerskap. Samuelsson anser att de västerländska banksystemen skulle kunna lära sig en hel del av det islamska.

5 SAUDI-ARABIEN

I Finpros landsrapport som är skriven av Juha Wilén, hittas uppdaterad och bra information om Saudi-Arabien. Rapporten innehåller väsentlig information om landet i fråga, som till exempel politik, företagande, ekonomi och beteendekultur.

Saudi-Arabien är ett land som är berikat med många naturtillgångar, bland annat världens största oljereserv, gas och nästan orörda mineraltillgångar finns nära till hands. Oljan är även deras viktigaste industriprodukt. Invånarantalet sträckte sig till cirka 26,3 miljoner år 2009 och växer hela tiden vilket leder till att både användning av varor och importen ökar. Huvudstaden är Riad som även är en av de största städerna i landet. Deras viktigaste importprodukter är maskiner och anläggningar, fordon, metall och metallprodukter samt livsmedel. Av landets totala yta på 2,15 miljoner kvadratkilometer består 221 372 km utav vägyta, 1392 km utav järnvägar och flygfälten är 217 stycken till antalet. Landet styrs av president Abdullah bin Abdul Aziz Al Saud. Ministrar utnämns av presidenten och partiverksamhet tillåts inte.

Handeln mellan Finland och Saudiarabien minskade rejält under ett år, från år 2008 – 2009. År 2008 låg Finlands export till Saudiarabien på 618,06 miljoner € och ett år senare, år 2009 exporterades det för endast 251,85 miljoner €. Importen år 2008 var 19,6 miljoner € och 2009 sjönk den till 14,48 miljoner €.

I Saudi-Arabien finns väldigt mycket utländsk arbetskraft. Detta på grund av att det är svårt att få tag på utbildad och kompetent, men framförallt villig arbetskraft i det egna landet. Omkostnaderna för arbetskraft är därför låga. Den utländska arbetskraftens löner beskattas inte. Som ny utländsk investerare i landet, har man en del fördelar, man får bland annat tull- och skatteförmåner, förmånligare lån än den lokala befolkningen och tomtmarker delas även ut. Idag är landet även ett mer säkert handelsland jämfört med tidigare. Inflationen är låg och en utländsk företagare kan

äga ett nystartat företag i Saudi-Arabien till 100 %. Priserna är låga och levnadsstandarden hög.

Juha Wilén skriver vidare att Saudi-Arabien är väldigt beroende av oljans marknadspris, eftersom deras oljetillgångar är så stora. Ju mer oljan används globalt desto bättre. Lagar och regler är bristfälliga men förbättras hela tiden. Har man inte de rätta kontakterna kan det vara svårt att få fram den rätta informationen. Att få visum för en vistelse kan vara ganska svårt, vilket betyder att det även kan medföra vissa problem. Bristen på fritidsintressen i landet, kvinnornas begränsade rättigheter samt kulturen gör att västerländska affärsmäns familjer inte trivs i landet. En intressant sak som Wilén tar fram är att en del politiska risker även kan ställa till problem i landet. Frågor som berör Palestina och Irak samt terrorism har blivit ett stort samtalsämne idag, men trots det har företagen inte börjat dra sig tillbaka. Istället har både västerländska samt Ryska olje företag och Saudi Aramco, ett arabiskt oljeföretag, börjat göra stora investeringsbeslut. <URL: http://www.finpro.fi/NR/ronlyres/A70FFF0E-0072-4ABF-BE10-2EE63CFCBB7C/13544/FinproSaudiArabiaCountryreport_101118_JWI1.pdf>

5.1 Möjligheter för finska företag

Verksamhetsområden var finska företag kan ha bra möjligheter att komma in på kan vara: energi-, säkerhets-, byggnads-, vatten-, gräv-, miljö-, sjukvårds-, livsmedels- samt tekniska sektorn. Inom dessa branscher kan finländska företag medverka på olika sätt beroende på vilken bransch man är inriktad på och hurudan kunskap man besitter och kan dela med sig av.

Innan man börjar leverera varor till Saudi-Arabien kan det vara bra att ta reda på hur man bäst går till väga och vad man bör ta i beaktande. Enligt Juha Wilén är det enklaste sättet för ett företag att föra varorna direkt in i landet. Ifall alla säkerhets- och hälsoskäl uppfylls kan utländska produkter oftast föras direkt till den lokala kunden. Det lönar sig även att leverera hela anläggningar istället för enbart en maskin. Någonting man bör ta i beaktande är att "Know-Whom" är viktigare än "Know-How",

alltså kontakter är viktigare än kunskap. Att betala en lokal partner är inte nödvändigt, men det rekommenderas starkt att man gör det för relationens skull. Men ofta har det utländska företaget ett sidokontor, en representant eller ett dotterbolag i landet i fråga.

Ibland kan det hända att man behöver lite hjälp och då anser Juha Wilén, att man kan anlita en kommersiell agent. I sådana fall bör man tänka på att agenten måste vara arabisk medborgare. Man kan dessutom anlita ett arabiskt företag som till exempel har en finländsk ägare, men trots det är 100 % arabiskt. Huvudsaken att den agent man anlitar är registrerad i Arabien. En agent kan till exempel hjälpa till med att hitta de rätta kontakterna eller bidra med lokal kunskap. Trots att man har en agent, kan man inte sätta allt i dennes händer, agenten förväntar sig att företaget tar del av bland annat marknadsföringen och lanseringskostnaderna. När man väl har hittat den rätta agenten skall man värdesätta denne högt. Man bör göra upp ett skriftligt avtal med agenten och se till att båda parterna förstår villkoren på samma sätt, man bör även avtala om rättigheter och skyldigheter samt hur man kan ta sig ur avtalet ifall nödvändigt. Det rekommenderas att man väljer ett tredje lands lag istället för endera partens lands lag, detta på grund av att ingen känner till det lands lagar sedan tidigare och det då blir svårare att fuska. <URL:

http://www.finpro.fi/NR/rdonlyres/A70FFF0E-0072-4ABF-BE10-2EE63CFCBB7C/13544/FinproSaudiArabiaCountryreport_101118_JWI1.pdf>

5.2 Marknadsföring

Marknadsföringen är en viktig del under arbetets gång. Det är ett brett begrepp som visar på vilket sätt ett företag uppträder på en marknad. Det behandlar bland annat vilka målgrupper företaget riktar in sig på, hur de skall göra sina produkter synliga. Hur vill de att kunden skall uppfatta produkten? För att synas och skilja sig ur mängden bör man ha en bra marknadsföring. Marknadsföringen i Finland och Saudi-Arabien skiljer sig väldigt mycket från varandra.

Juha Wilén på Finpro uppmanar att man skall undvika att använda sig av direkt marknadsföring i Saudi-Arabien. Med direkt marknadsföring avses vardaglig reklam

som man får i brevlådan, den kan vara antingen adresserad eller o-adresserad, exempelvis reklam som fås från olika matvaruaffärer. Direkt marknadsföring skall undvikas i Saudi-Arabien därför att skillnaderna mellan man och kvinna är så stora att man bör hålla dem isär. En kvinnas rättigheter är väldigt begränsade. Släktingar hålls även strikt isär från varandra därför att det ständigt pågår en tävlan om vem som är bättre. Det är alltså inte passande att exempelvis sända ut klädreklam som riktas till kvinnor. Posten kommer heller inte hem utan den stannar vid postkontoret var man kan hämta ut sin egen post ur olika postfack. Orsaken till detta är att man vill behålla ett slags lugn i hemmet.

En annan sak man bör tänka på som Wilén också tar fram i landsrapporten är att man skall ha en konkurrensmässig prissättning på sina produkter. Produkterna skall även vara prissatta innan man ingår en affärsförhandling. I Saudi-Arabien är de mera medvetna om priset än om kvalitén. För att kunna sätta högre priser än konkurrenten och göra kunden nöjd måste produkten och servicen vara utav hög kvalitet och skilja sig från mängden. Finansieringen har blivit en viktig fråga i Saudi-Arabien. Ger man kunden en förmånlig betalningsplan kan det i dennes öron låta som att produkten blir billigare än konkurrentens, fastän priset i slutändan är dyrare. Saudierna tycker om att förhandla så det utländska företaget bör sänka priserna på sina produkter redan i början. Tjänsterna som finns att fås efter handeln skall prissättas innan man börjar sälja produkten, annars kan det uppstå komplikationer. <URL: http://www.finpro.fi/NR/ronlyres/A70FFF0E-0072-4ABF-BE10-2EE63CFCBB7C/13544/FinproSaudiArabiaCountryreport_101118_JWI1.pdf>

Produkterna förs vanligen till landet enligt leveransvillkor CIF, Cost, Insurance and Freight. <URL: http://www.finpro.fi/NR/ronlyres/A70FFF0E-0072-4ABF-BE10-2EE63CFCBB7C/13544/FinproSaudiArabiaCountryreport_101118_JWI1.pdf>

Leveransvillkor C inkluderar fraktkostnader och används av säljaren när denne vill ha bättre kontroll över leveransen. Säljaren transporterar godset till en plats nära köparen som sedan tar hand om införtullning och slutlig transport. Risken från säljare till köpare övergår när varan finns i inlastningshamnen hos köparen. Det är säljaren som

tecknar en försäkring, dock på köparens bekostnad. C villkoren fungerar bra vid remburs och CIF används även vid dokumentinkasso. (Grath, 2008, 19)
 <URL:<http://www.if.se/WEB/SE/FORETAG/VARAFORSAKRINGAR/LEVERANSKLAUSULER/Pages/Leveransklausuler.aspx>>

Som utländskt företag är det viktigt att känna till allmänna lagar och regler angående anskaffning av produkter eftersom största delen av all handel sker via myndigheterna. Myndigheterna kräver bland annat att leverantören skall bistå med reservdelar och service under cirka tre års tid efter köpet. <URL:http://www.finpro.fi/NR/ronlyres/A70FFF0E-0072-4ABF-BE10-2EE63CFCBB7C/13544/FinproSaudiArabiaCountryreport_101118_JWI1.pdf>

5.3 Beteendekultur

Juha Wilén har även tagit fram saker, som kan vara bra att veta lite om angående beteende och kultur, eftersom deras kultur skiljer sig en aning från den finländska. För den som tänker ta sig in eller ut ur landet, och som inte hör till Persiska vikens samarbetsråd (GCC), måste alltid ha visum med sig. Visum fås endast om man har fått en inbjudan av en fysisk person eller ett företag i Saudi-Arabien, eller om man har en godkänd orsak, som exempelvis mässor eller affärsresa. Det är väldigt viktigt för utländska affärsmän att läsa på och känna till Saudi-Arabien's kultur innan man reser iväg dit. Deras tro är islam, som även står för grunden till allt politiskt, socialt och ekonomiskt. Hela 85 procent utav befolkningen hör till den islamska tron. Islam är inte bara en religion, utan det är även en livsstil. Deras grundlag baserar sig till stor del på Koranen. Som utomstående bör man ta hänsyn till deras religion och vad som hör till deras vardagliga rutiner. Som till exempel islams helgdagar, deras bönestunder som är fem till antalet per dag, förbjudna saker och klädsel.

För araber är jobbet inget måste, för dem är familj och vänner, förmögenhet samt deras position i livet viktigare. Det kan vara svårt att få bokad ett möte per telefon eller e-post eftersom de gärna vill vänta tills man är på plats innan de bokar in ett

möte. Ett möte börjar alltid med att man presenterar sig och skakar hand med dem som är på plats, i rangordningsföljd.

Till skillnad från oss finländare är ögonkontakt viktigt för araber och de är mer närgångna och rör vid varandra mer än andra européer, skriver Juha Wilén.

Jag anser att vi finländare är vana med att ha ett visst avstånd till andra människor, vi är ganska tillbakadragna och tystlåtna ibland. Så det kan kännas lite obekvämt för en finländare i början. Wilén fortsätter med att berätta om visitkortens betydelse. De byts alltid vid första mötet, och här bör man ta i beaktande att texten skall vara vänd till mottagaren. Till möten skall man alltid komma i tid. Det är något vi finländare kan dra fördel av, eftersom vi alltid, eller oftast, håller tider. Affärsgåvor tas gärna emot, som till exempel konst och böcker. Men guld, slipsar, alkohol eller marknadsföringsgåvor anses vara opassande. Kaffe eller tebudning hör till möten och det är ohövt att tacka nej. Både före och efter mötet diskuteras andra saker än affärer. Vid sociala tillfällen pratas det mycket om hästar, väder, natur, fotboll och om det egna landet. Ämnen man bör undvika är religion, politik, kvinnor, alkohol och Israel. En annan sak man skall ha i tankarna är att den högra handen äter man med, den är ren, och den vänstra är den smutsiga handen. <URL:

http://www.finpro.fi/NR/rdonlyres/A70FFF0E-0072-4ABF-BE10-2EE63CFCBB7C/13544/FinproSaudiArabiaCountryreport_101118_JWI1.pdf>

6 FÖRENADE ARABEMIRATEN

I Finpros landsrapporter fanns även bra information om Förenade Arabemiraten. Den är också skriven av Juha Wilén, men här har han även haft hjälp av andra personer som ansvarar för olika avdelningar. Till exempel Sonja Antell som är ansvarig för servicesektorn på Finpro.

Juha Wilén har tagit upp allmän information om landet i sig och jag har plockat ut lite basfakta. Förenade Arabemiraten är ett land som har en yta på 83 600 kvadratkilometer och ett invånarantal på cirka 6,5 miljoner år 2009. Av de 83 600 kvadratkilometrarna består 4080 km utav vägyta och 41 stycken flygfält. Det som förvånar är, att det inte finns någon järnväg över huvud taget i landet. I landet finns dock 9,5 % av världens oljetillgångar, vilket är betydligt mindre än i Saudi-Arabien. Förenade Arabemiraten är indelat i olika delstater, de största av dem är Abu Dhabi, Dubai och Sharjah. Av dessa är Abu Dhabi den ekonomiskt viktigaste delstaten. Landets viktigaste industriprodukter är råolja, naturgas och petrokemiska produkter.

Juha Wilén skriver vidare att den inre politiken i landet är stabil och marknaderna är välutvecklade. Förenade Arabemiraten anses vara Persiska vikens centrum för genomfartshandel. Turismen i landet är stor och den för med sig mycket pengar i landet vilket i sin tur befrämjar omkostnaderna. Myndigheterna förhåller sig även positivt till utländska arbetare. Nationalekonomin är dock fortfarande beroende av oljans världsmarknadspris, priset bör vara bra för att standarderna skall hålla. Levnadsstandarderna utanför Abu Dhabi och Dubai är fortfarande låga.

Enligt Juha Wilén har importen varit snabbväxande under de senaste åren, mellan åren 2000 och 2008 steg även den totala produktionen i rask takt, den viktigaste orsaken till detta har varit det stigande priset på oljan. De viktigaste importprodukterna i Förenade Arabemiraten är livsmedel, andra konsumtionsvaror, maskiner, anläggningar och fordon. Tack vare oljan har även exportintäkterna ökat och all typ av service har utvecklats. Konsumentpriserna har dock haft en snabb

stigning. Denna allmänna prisstegring har i sin tur lett till att hyrorna stigit, så också fastighetskostnaderna. Handeln mellan Finland och Arabemiraterna minskade under ett år, på samma sätt som med Saudi Arabien. År 2008 bestod Finlands export av 640,85 miljoner € medan den fram till år 2009 hade minskat till 275,69 miljoner €. Importen låg på 13,35 miljoner € år 2008 och ett år senare, 2009, på 6,42 miljoner €.

Förenade Arabemiratens oljetillgångar uppskattades år 2008 vara 97,8 miljarder dirham. Deras valuta heter Arabiska Dirham och förkortas AED, 100AED = 18,74€ (20.4.2010). Efter att de år 2009 började följa Opec:s produktionskvoter har framställningen av olja minskat. Reserverna förutspås även minska till år 2013. Enligt Förenade Arabemiratens grundlag skall alla delstater själva sköta om och kontrollera sin egen tillverkning av olja samt resursernas utvecklande.

Sonja Antell skriver att Förenade Arabemiratens detaljhandel var störst bland medlemsländerna i Gulf Co Operation Council år 2008, och enligt International Euromonitor kommer den att fortsätta stiga med åren. Deras försäljningsandel bestod av 24 %. Tack vare en ekonomisk tillväxt samt konsumenternas ökade köpkraft har de blivit ett av världens ledande länder. <URL:

http://www.finpro.fi/NR/rdonlyres/7E7B302A-21AD-49FD-B0E5-A271334FC4CB/13537/FinproUnitedArabEmiratesCountryreport_101116_JWI3.pdf

>

6.1 Beteendemönster

Sonja Antell skriver mera om beteenden, möten och andra saker som är bra att tänka på som utlänning i landet. När man träffas i Förenade Arabemiraten skall man alltid skaka hand, lokalbefolkningen kysser även varandra. När man samtalar skall man även se varandra i ögonen. Det kan vara rätt svårt att lära känna befolkningen. Angående klädseln och synlighet tar Antell fram att kvinnan inte syns utanför köpcentren och att man även skall undvika att använda korta kjolar och ärmlösa tröjor. På gatan kan män gå i skjorta men vid offentliga tillfällen skall hela kostymen användas. Kamel- ridning och -tävlingar hör till populära fritidsintressen. Araberna är

ett mycket religiöst folk, men ungdomarna har börjat ta del av östligare tankesätt. Antell fortsätter med att det som turist finns skäl till att respektera de muslimska traditionerna under ramadan. Man skall inte äta, dricka eller röka på offentliga ställen, restaurangerna är även stängda dagtid. Efter jobbet går affärsmän gärna på café.

<URL: http://www.finpro.fi/NR/rdonlyres/7E7B302A-21AD-49FD-B0E5-A271334FC4CB/13537/FinproUnitedArabEmiratesCountryreport_101116_JWI3.pdf

>

6.2 Möten

Enligt Antell anses punktlighet vara någonting väldigt viktigt även i Förenade Arabemiraten. Möten kan dock vara knäckiga, andra gäster eller affärsmän kan dyka upp mitt under mötet. Kaffe och te avnjuts också rätt ofta. Vilket även avnjuts vid regelbundna tider i Finland, så det är någonting som är vanligt för oss finländare. Det borde inte ställa till större besvär. Antell skriver vidare att alla affärer är uppbyggda på förtroende, man litar på sin merpart. Visitkort bör tryckas på både engelska och arabiska. Att ge bort en liten företags gåva är både artigt och uppskattat. Gåvan bör väljas med omsorg, en exotisk finsk produkt eller någonting som relaterar till det egna företaget anses vara bra. Ämnen som kan diskuteras utanför affärer är oljans pris, hästar och gäddor. Ämnen som däremot bör undvikas är alkohol, kvinnor, sex, religion, händelser i öst samt andra politiska frågor. <URL:

http://www.finpro.fi/NR/rdonlyres/7E7B302A-21AD-49FD-B0E5-A271334FC4CB/13537/FinproUnitedArabEmiratesCountryreport_101116_JWI3.pdf

>

7 EGYPTEN

Egypten, eller officiellt Arabrepubliken Egypten, ligger i östra Nordafrika och gränsar till Röda havet samt Medelhavet. Det är ett land som till stor del består av öken. Deras huvudstad är Kairo, som år 2007 uppskattades ha ett invånarantal på 7,9 miljoner. <URL: <http://www.landguiden.se/>> År 2009 hade Egypten ett invånarantal på cirka 83,1 miljoner människor. Egypten är en republik, enhetsstat som styrs utav en president, Hosni Mubarak. Deras officiella språk är arabiska, men största delen av den skolade befolkningen pratar engelska och franska. Landets yta består utav 5500 km järnväg, varav 62 km går på elektricitet, vägarna upptar en yta på 65 050 km. Deras viktigaste industriprodukter består av oljeprodukter, textilier, livsmedel, kemikalier, sement, metall och transportutrustningar, skriver Juha Wilén i sin landsrapport om Egypten. Religionen är Islam och cirka 90 procent utav befolkningen är muslimer. En minoritet på cirka 9 procent hör till de kristna kopterna. <URL: http://www.finpro.fi/NR/rdonlyres/42626A64-7FF7-4662-AA2F-B12F246336D1/13503/FinproEgyptCountryReport_100826_JWI1.pdf>

Egypten är ett av de fattigaste länderna men samtidigt Mellanösterns folkrikaste. <URL: <http://www.landguiden.se/>> Sett ur en politisk synvinkel anses landet vara rätt stabilt, landets president Hosni Mubarak har länge haft makten tillsammans med armén och sitt politiska parti NDP (National Democratic Party). Detta kommer troligtvis inte att ändra under de kommande åren enligt Juha Wilén på Finpro. <URL: http://www.finpro.fi/NR/rdonlyres/42626A64-7FF7-4662-AA2F-B12F246336D1/13503/FinproEgyptCountryReport_100826_JWI1.pdf>

Egyptens ekonomi har haft en del stora påfrestningar. Efter fyra krig mot Israel och svängningar i inrikespolitiken mellan 1948 – 1973 led ekonomin en längre tid. I slutet av 1970-talet ingicks ett fredsavtal med Israel varefter Egypten isolerades ekonomiskt och politiskt. Fattigdomen kvarstod trots bistånd från USA och under Kuwaitkrisen återvände gästarbetare hem till arbetslösheten. Trots positiva ekonomiska effekter av

privatiseringar, avregleringar och handelsliberaliseringar har arbetslösheten i jämn takt ökat. Under åren 2003-2007 ökade tillväxtsiffrorna med cirka 3 procent och inkomsterna ökade, men situationen för sämst ställda förvärrades enligt FN-rapporter.
<URL: <http://www.landguiden.se/>>

7.1 Arbetsmarknad

Enligt Utrikespolitiska Institutet har statliga kampanjer införts för att minska på befolkningstillväxten eftersom den starka ökningen har satt press på odlingsarealen och begränsade vattenresurser. Befolkningen är väldigt ung, endast 6 procent sägs vara över 60 år. De har den bäst utbildade gruppen i regionen men trots det är analfabetismen hög, cirka två tredjedelar av landsbygdens kvinnor är analfabetismer. Största delen av arbetskraften är dåligt utbildade, och bland akademiker är arbetslösheten som värst. Cirka hälften av kvinnorna är arbetslösa och bland männen är cirka 40 procent utan jobb. En höjd arbetslöshet och ökade sociala klyftor blev resultatet av en ekonomisk tillväxt i landet, arbetslösheten sägs ha varit långt över 10 procent år 2006. För universitetsutbildade fanns innan 1985 en garanti om statlig anställning efter avslutad utbildning. Men privatiseringar inom arbetslivet har minskat på statliga anställningar och har därför gjort att garantin har slopats. Väldigt många lever på svartjobb, vilket har lett till ökad korruption. Jordbruket är den sektor som sysselsätter flest människor. På senare år har den privata sektorn ökat kraftigt, den står för cirka två tredjedelar av landets Bruttonationalprodukt. Till gruppen fattiga hör cirka en femtedel av landets befolkning och deras inkomst är mindre än två dollar per dag. Kairo är överbefolkat med dålig samhällsservice och slum. Stora grupper saknar mat och lever i dåliga förhållanden, vilket tär på hälsan. Sjukvården sägs vara rätt bra men ojämnt fördelad i Kairo och södra Egypten. Här ser man även en skymt av en privatisering i landet, eftersom privata organisationer står för en hel del av den grundläggande vården. Den höga analfabetismen sätter även sina spår inom massmedia, hur man når ut till folkmassan. Eftersom största delen inte kan läsa har de viktigaste informationsmedierna därför blivit TV:n och radiokanaler. Pressen i Egypten är även den högt utvecklad med många av de mest respekterade och

anförtrodda tidningarna och tidskrifterna. Men för att nå ut till de största grupperna bör man vända sig till TV och radio. <URL: <http://www.landguiden.se/>>

7.2 Handel

Det sägs att Egypten har utvecklat och moderniserat sitt företagande och affärsliv under senare år, de har även en växande exporthandel som förväntas öka mer med tiden. Tack vare denna utveckling har man nu möjlighet att ingå mångsidigare partnerskap eller samarbeten än tidigare. Exporten består främst utav olja, gas, kemikalier, frukter, grönsaker och textilier. Importen består utav varor som maskiner och anläggningar, stål, järn samt vete och råvaror. <URL: <http://www.finland.org.eg/public/default.aspx?nodeid=38384&contentlan=2&culture=en-US>> De största exportländerna är USA, Italien, Förenade arabemiraten, Storbritannien och Indien medan de viktigaste importländerna är USA, Schweiz, Tyskland, Kina och Storbritannien. Detta är räknat på en tidsperiod från Juli 2009 till Mars 2010. Handeln mellan EU och Egypten skall underlättas av ett associeringsavtal från år 2004. Egypten är medlem i World Trade Organisation (WTO). <URL: <http://www.landguiden.se/>> Enligt Finlands ambassad i Kairo ökade handeln mellan Finland och Egypten under år 2007, exporten bestod av cirka 265miljoner € och importen låg på cirka 19 miljoner €. Exporten från Finland bestod under år 2007 till största delen av skogs produkter och utrustningar medan man till Finland i huvudsak importerade grönsaker, textilier och frukter. <URL: <http://www.finland.org.eg/public/default.aspx?nodeid=38384&contentlan=2&culture=en-US>> Fram till år 2009 minskade dock exporten en aning och bestod då av cirka 245, 81 miljoner €, medan importen ökade till cirka 19,88 miljoner €. Konsumenterna i landet är många, det sägs finnas en större grupp konsumenter i Egypten än i andra arabländer. Köpkraften är däremot låg i landet. En orsak kan kanske vara att ekonomin regleras utav regeringen i en större utsträckning än i Europa. Lagarna är bristfälliga, bankväsendet osäkert och korruption förekommer rätt ofta. <URL: http://www.finpro.fi/NR/rdonlyres/42626A64-7FF7-4662-AA2F-B12F246336D1/13503/FinproEgyptCountryReport_100826_JWI1.pdf>

Kommunikationen inom landet består av biltrafik, järnvägar och kanalsystem. Som tidigare nämnts finns 5500 km järnväg och 65 050 km vägyta. Mellan Kairo och andra storstäder finns bra landsvägar, men den ökade trafiken medför problem för Kairo. Deras järnvägar är föråldrade. Vattenvägarna uppgår till mer än 300 mil, cirka 3000 km. Dessa vattenvägar är viktiga transportleder och en av Egyptens viktigaste inkomstkällor är trafiken genom Suezkanalen. Flygplatser i Kairo och Alexandria sägs även ha en intensiv internationell trafik. <URL: <http://www.landguiden.se/>>

7.3 Finansiering

Finnvera är ett företag som erbjuder lösningar för finansiering, tillväxt, internationalisering och skydd mot exportrisker. Egyptens likviditetsrisk klassas som tämligen låg av Finnvera. Kreditgarantier för exporten kan lätt beviljas utan egentliga gränser, oberoende av statens betalningsrisker och när banken fungerar som garanti för exporten. Det är ofta ganska svårt att få tag på ett företags kreditvärdighet eftersom informationen inte finns i tillräcklig utsträckning. <URL:http://www.finpro.fi/NR/rdonlyres/42626A64-7FF7-4662-AA2F-B12F246336D1/13503/FinproEgyptCountryReport_100826_JWI1.pdf>

7.4 Möjligheter

Det finns många möjligheter för utländska företag att komma in på den egyptiska marknaden, Juha Wilén på Finpro har listat några områden var finska företag har potential att lyckas på. Branscher som energi- och miljöteknologi, byggbranschen, telekommunikation och IT samt förse landet med maskiner och anläggningar för livsmedelsindustrin. Just dessa områden därför att människorna är i behov av nya bostäder och renoveringar av gamla. Stora projekt om infrastruktur är på gång inom den offentliga sektorn var man behöver göra stora investeringar. Man satsar även på att förbättra landets transporter. Andra områden som även har fått en tillväxt är framställningen av livsmedel, maskiner och anläggningar samt sjukhusutrustningar. Egypten är ett land som är i stort behov av nya maskiner, idag sker stor del av tillverkningen på gamla maskiner i gamla utrymmen. Finland och Egypten ingick

redan 22.12.1982 ett avtal som innebär en överenskommelse om ömsesidigt skydd av investeringar. Det finns även ett annat avtal från 2.4.1966 var man avtalat om dubbelbeskattning samt förhindrande av skatteflykt för inkomstskatt.
<URL:http://www.finpro.fi/NR/rdonlyres/42626A64-7FF7-4662-AA2F-B12F246336D1/13503/FinproEgyptCountryReport_100826_JWI1.pdf>

Industrin i Egypten är den mest utvecklade om man jämför Arabländerna emellan. Men konkurrenskraften är dock inte tillräcklig på världsmarknaden, vilket beror på deras åldrade struktur. Försäljningen sker till största delen på hemmamarknaden, men även där ökar konkurrensen av småföretag och privata företag som står för en större del av produktionen. <URL: <http://www.landguiden.se/>>

7.5 Beteende

Beteendekulturen inom arabvärlden påminner rätt mycket om varandra, det förekommer inga stora skillnader länderna emellan. Det kommer ni även att märka när ni nu läser om Egyptens beteendekultur och vad som är viktigt att tänka på när man besöker Egypten.

En kvinnas ställning är svag av traditionen, jämställdhetsarbete är ett känsligt ämne inom politiken och någonting religiöst. <URL: <http://www.landguiden.se/>> Man skakar alltid hand när man träffas och skiljs åt. Den vanligaste hälsningsfrasen är: "salam aleikum" vilket betyder fred till dig eller frid vare med dig. Svaret lyder "wa aleikum salam", frid även till dig, skriver Juha Wilén på Finpro. Tre namn, förnamn, pappas namn samt efternamn är vanligt förekommande hos Egyptier. En affärs man tilltalar man med efternamnet och Herr framför. En minister tilltalas "Your Excellency" eller "Minister". Det går även bra att använda sig av västeuropeiska tilltal. Det är bra att vara lite påläst angående historia och kultur eftersom det uppskattas, att knyta en relation är enklare om man har lite kunskap angående Arabien.

I Egypten är även Islam den dominerande religionen, det är skäl att följa dess principer. Under Ramadan skall man inte äta, röka eller dricka i närvaro av den lokala befolkningen. Inom affärssammanhang skall man inte diskutera religion med en lokal person, andra förbjudna samtalsämnen är sex och kvinnor. Affärsmän skall klä sig i kostym och slips och affärskvinnor i kavaj och byxor. Kvinnor skall inte bära avslöjande kläder eller titta en lokal man i ögonen. Detta för att undvika eventuella bråk mellan vänner och affärspartners. Juha Wilén skriver vidare att personliga relationer inom affärslivet är en annan sak som är av stor betydelse för egyptierna. Visitkort bör tryckas på både arabiska och engelska samt vara tvåsidiga. Man skall vara beredd på att möten bestäms under kort varsel och punktlighet är även egyptiernas svaga sida, förseningar förekommer ofta.

<URL:http://www.finpro.fi/NR/rdonlyres/42626A64-7FF7-4662-AA2F-B12F246336D1/13503/FinproEgyptCountryReport_100826_JWI1.pdf>

8 IDENTITETSKORT OCH LAGSTIFTNING

När man beslutar sig för att göra en utlandsresa, är det upp till en själv att ta reda på ifall visum behövs. Resebyråerna hjälper gärna till och har nyttig information på sina respektive hemsidor angående visum till olika länder. Visum kan behövas både för turister och för affärsresor. Gemensamt för Saudi Arabien, Förenade Arabemiraten samt Egypten är att alla kräver någon typ av visum samt ett giltigt pass. Det är även en stor fördel ifall man har en inbjudan från ett inhemskt företag.

Resebyråer som Tjäreborg och Aurinkomatkat är båda överrens om att man som resenär själv bör ta reda på viktig information angående visum och andra nödvändigheter innan man planerar göra en resa. En allmän regel som Tjäreborg delar med sig av är att när man gör en resa inom Europa eller till närliggande länder är det bra att se till att passet är i kraft 3 månader efter resan och utanför Europa 6 månader. <URL: <http://www.tjareborg.fi/passi-viisumi>> När man reser inom EU och Norden går det bra att ersätta passet med ett vanligt identitetskort. Inom EU krävs dock ett identitetskort som blivit beviljat efter den 1.3.1999, säger man på Aurinkomatkat. Passet behövs först utanför EU. Men det är en fördel att se till, att man alltid har passet i kraft, eftersom vissa länder kan kräva det. För att vara på den säkra sidan kan man alltid ha det med sig när man gör en resa. Identitetskort som beviljats åt utlänningar, åt minderåriga utan en vuxens tillstånd och inte heller ett tillfälligt identitetskort ger en rätten att resa. Ett körkort eller kela kort räknas inte som ett resedokument.

<URL:<http://www.aurinkomatkat.fi/info/hyva-tietaa/matkustusasiakirjat/passi-ja-henkilokortti>>

8.1 Visum till Saudi Arabien

För oss Nordiska medborgare som skall göra en resa till Saudi Arabien krävs det visum. Några turistvisum utställs dock inte, så man bör ha en bra orsak varför man skall få ett visum iordningställt.

För en affärsresa krävs ett pass som absolut inte får innehålla några Israel stämplat, det skall finnas 2 ostämplade sidor, inga sprickor får förekomma i passet och vid hemresan bör det vara giltigt i minst 6 månader. Man bör även ha en passkopia, vilket kan vara bra ifall man av någon orsak råkar tappa bort det riktiga. För att få ett visum måste man även fylla i en visumansökan. Förutom en visumansökan bör man även fylla i tilläggs ansökan eftersom ett nytt visum system har införts vid Saudi Arabiens konsulat. Detta innebär en registrering av varje ansökan som går direkt till UD i Saudi Arabien. Information som bör finnas med på denna ansökan är: det sponserande företagets namn, adress, handelsregister nummer samt telefonnummer till företaget. Annat som bör bifogas är ett svartvitt fotografi med hög kvalitet, ett garantibrev stämplat av handelskammaren samt en inbjudan från sponsor. Med sponsor avses då företaget i Saudi arabien, inbjudan skall vara i elektronisk form, stämplas av Chamber of Commerce i Saudi Arabien och innehålla information om resenären som: Namn, passnummer, yrke och nationalitet. Vill man ha ett så kallat flergångsvisum som gäller i 3 månader skall originalinbjudan bifogas. Det som är speciellt viktigt är att ansökan och garantibrevet måste innehålla samma information som inbjudan. Behandlingstiden är cirka 5 arbetsdagar på ambassaden. <URL: <http://www.travellink.se/pass-visum#>>

8.2 Arbetsvisum

För att man skall kunna få ett arbetsvisum skall man ha skrivna ansökningar som visumansökan, en fyrsidig ansökan i original om varför man ansöker om arbetsvisum. Tre stycken fotografier, ett pass som skall vara utan Israel stämplat och giltigt i minst två år. Plus att ett helt uppslag i passet skall vara utan stämplat. Man skall ha en CV med tre stycken referenser samt namn, adress och telefonnummer. Ett undertecknat

kontrakt utav båda inblandade parter, kopior på diplom, betyg och liknande på engelska eller arabiska. Översättningen skall ske utav en godkänd översättare. Man bör även kunna bifoga ett strafflöshetsintyg och ett godkänt AIDS-test.

Att ansöka om visum till Saudi Arabien är inte det allra enklaste. Det är en ganska lång process och väldigt mycket ansökningar som skall skrivas, översättningar som skall göras och allting enligt färdigt skrivna regler. Man bör ha bra koll och börja i god tid innan man planerar göra resan. En bra kontakt i Saudi Arabien klarar man sig dock ej utan. <URL: <http://www.travellink.se/pass-visum#>>

8.3 Egypten

Till Egypten bör man även här som Nordisk medborgare ansöka om ett visum. Processen är dock enklare än till Saudi Arabien och man kan även ansöka om turistvisum. Man bör ansöka om visumet innan resan skall göras. Det går att ansöka vid gränsen men det är dock inget som rekommenderas eftersom det blockerar passkontrollerna på flygplatsen. Ett visum gäller i 30 dagar. <URL: <http://www.travellink.se/pass-visum#>> På Aurinkomatkat skriver man att passet måste vara i kraft minst två månader efter hemresan, och att de som är under 15 år bör vara märkta i ena förälderns pass, om de inte har ett eget. Visum behövs och det får man på resemalets flygplats, visumet är i kraft en månad. Priset är 15 € och debiteras i samband med att resan bokas. Ett undantag finns dock, ifall man befinner sig i Sharm el Sheik i högst två veckor behöver man inget visum. Alla resenärer med ett eget pass skall fylla i ett slags "inträdeskort" på flyget. <URL: <http://www.aurinkomatkat.fi/Images/hurghada.pdf>>

För en affärsresa eller turistresa krävs ett pass med en giltighetstid på minst sex månader räknat från hemresan, även här skall två ostämplade sidor finnas. Ett helt och fint pass skall man ha. Annat man bör ha för ansökan är ett fotografi, en ansökan samt ett garantibrev. Garantibrevet gäller endast vid affärsresor. Man har även möjlighet att få expressvisum i vissa fall om så behövs. Ambassadavgifterna varierar lite beroende på giltighetstiden. För en affärsresa kan man få visum för en inresa med

en giltighetstid om 90 dagar med högst 30 dagars vistelse till priset om 275 sek/visum eller cirka 30 €. Vill man ha ett flergångsvisum som gäller i 180 dagar med 90 dagars vistelse får man betala 425 sek/visum eller cirka 48€. Priset för en turistresa kostar samma sak oberoende om man vill ha ett visum för en inresa eller ett flergångsvisum. Kostnaderna ligger på 120 sek/visum eller cirka 13 €. <URL: <http://www.travellink.se/pass-visum#>>

8.4 Förenade Arabemiraten

Visuminformationen angående Förenade Arabemiraten var väldigt kort. Här gäller samma principer både för affärsresa samt turistresa. Visum krävs för nordiska medborgare, man får ett pass med en giltighetstid om 30 dagar när man anländer. Ett pass med sex månaders giltighetstid och två ostämplade sidor krävs, inga felaktigheter på passet som sprickor får förekomma. Ambassaden rekommenderar inga tillfälliga pass. <URL: <http://www.travellink.se/pass-visum#>>

8.5 Finsk lagstiftning

Enligt Finsk lagstiftning måste en finsk medborgare alltid ha med sig passet när man reser utomlands. Norden är ett undantag, men man måste även här på ett trovärdigt sätt kunna bevisa nationalitet och identitet. Till rese dokument räknas inte körkort eller FPA kort. <URL: <http://www.aurinkomatkat.fi/info/hyvatietaa/matkustusasiakirjat/passi-ja-henkilokortti>> Utan pass får man endast resa till Sverige, Norge, Danmark och Island. Vid resor utomlands kan en finländsk medborgare styrka sin identitet med någon form av identitetskort som godkänts utav den Europeiska Unionens tjänstemän eller FN, exempelvis ett pass.

Ett pass ansöker man om skriftligt. Bifogat skall ett fotografi utav ansiktet finnas, det bör vara klart och tydligt så att det syns vem som är på bilden. Den skriftliga ansökan inlämnas personligen till det poliskontor som finns i hemorten och hämtas ut av den som ansökte om passet. Vid begäran kan man även få det per post. Vid ansökan bör man kunna identifiera sig med ett giltigt identitetskort som tidigare blivit godkänt

utav polisen. Om inte genomför polisen en identifikation. Ett pass är i kraft fem år, räknat från den dag passet blivit godkänt.

Man kan ha lite olika typer utav pass, några exempel är ett tillfälligt pass, ett andrahandspass, diplomat pass eller ett tjänstemanna pass. Ett tillfälligt pass kan man få ifall man har tidsbrist och behöver få ett pass så snabbt som möjligt. Man bör ha en bra förklaring på varför man behöver få detta pass. Ett andrahands eller dubbel pass kan man få ifall det man redan har innehåller stämpel som inte godkänns i ett annat land eller om passet har blivit beslagtaget av någon utländsk myndighet. Ett dubbelpass kan man till exempel behöva om man skall göra en resa till Saudi Arabien men sedan tidigare har Israels stämpel i passet. Detta eftersom Israel stämpel inte godkänns i Saudi Arabien. Diplomat eller tjänstemanna pass kan till exempel delas ut till presidenten, parlamentariker, regeringens medlemmar eller till försvarsmaktens befällhavare.

<URL: <http://www.finlex.fi/fi/laki/alkup/2006/20060671>>

9 INTERNATIONELL HANDEL

Vid internationell handel finns en hel del risker, som man bör vara medveten om innan man börjar. Detta kan till exempel vara politiska, valuta- och finansiella risker. För att bara nämna några. Innan man börjar bör man se till att man går igenom möjliga risker och hur man skall bemöta dem ifall de uppstår. Det finns olika typer av försäkringar och betalningsformer som lämpar sig för olika typer av ändamål beroende på vad man behöver. Moberg och Palm har i sin bok internationell ekonomi tagit upp några stadier som man kan dela in företag i beroende på var på marknaden de ligger. De är fyra till antalet. Det första stadiet befinner sig ett företag i när de börjar exportera sina produkter, det andra stadiet är när man bygger upp en egen marknadsorganisation utomlands. När man börjar tillverka produkter utomlands befinner man sig i det tredje stadiet, och när det inte längre går att hitta en hemmamarknad befinner man sig i det fjärde och sista stadiet. (Moberg, Palm, 9)

9.1 Begrepp och former

Moberg och Palm beskriver vidare begreppet internationell ekonomi samt dess innebörd för ett företag som väljer att gå internationellt. Internationell ekonomi är ett begrepp som är i ständig förändring, för att veta vad som pågår bör man ta sig både tid och intresse att följa med. Vid internationell handel kommer man i kontakt med andra kulturer. Innan man börjar en affär bör man skaffa sig kunskap om hur den andra kulturen fungerar, för att vara säker på att man kan kommunicera med motparten samt att man respekterar deras sätt att göra affärer på. En affär kan snabbt gå i stöpet ifall man inte visar respekt för deras sätt att göra affärer på. (Moberg, Palm, 12-13)

Moberg och Palm har beskrivit och förklarat skillnaderna mellan olika företagsformer, nationellt-, internationellt-, multinationellt- och transnationellt företag. En nationell företagsform innebär att all verksamhet koncentreras till ett och samma land. När

ägande och produktion, är koncentrerade till ett land men försäljning utövas i ett flertal länder är det ett internationellt företagande. Vid multinationellt företagande är försäljning och produktion utspridda över flera länder, medan ägande i huvudsak är koncentrerat till ursprungslandet. När ett företag ägs av personer från olika länder och verksamheten bedrivs oberoende av nationalitet har man en transnationell företagsform. (Moberg, Palm, 9-13)

”En utlandsaffär, oavsett hur liten eller okomplicerad den än tycks vara, är aldrig helt avslutad förrän varan levererats och säljarens eventuella övriga åtaganden har uppfyllts, samt att betalning både har skett från köparens sida men även mottagits av säljaren” (Grath, 2008, 1) Med detta stycke inleder Grath sin bok, Internationell handel, betalning & finansiering. När man läser stycket låter det som en väldigt enkel process att börja handla internationellt. Man säljer en vara, får betalt av köparen på förfallodagen och så är affären avslutad och man tar tag i nästa. Men riktigt så enkelt är det trots allt inte. Under affärens gång finns det en hel del problem och komplikationer som man kan stöta på, man kan nog aldrig vara väl förberedd.

9.2 Saker att ta i beaktande

I detta kapitel kommer jag att ta plocka fram saker som är bra att tänka på när man väljer att gå internationellt. Grath har i sin bok tagit fram en del saker som är bra att ta i beaktande. Man skall till exempel tänka på att kulturskillnader förekommer, missförstånd uppstår lätt, betalningsterminologin kan variera eller så blir leverans- och betalningsvillkoren oklara. Detta grundar sig oftast på, att man inte pratat samma språk. Delstater och regioner i ett land har inte heller alltid samma affärsmönster, vilket är något man bör kontrollera innan affär. När man gör affärer vill man ha en så stor lönsamhet som möjligt och en väldigt liten riskfaktor. Grath skriver att det då finns skäl till att kontrollera valet av valuta, eftersom det kan ha en stor betydelse för affärens lönsamhet och riskstruktur. Både köpare och säljare bör hålla ögonen öppna genom hela affären, främst för att se till att allt går rätt till och att allt stämmer överrens med det man avtalat om. Tveksamheter kan även förekomma vid val av

lagar och regler, det ligger i både köparens och säljarens intresse att avtalet stämmer. Det finns skäl till att man börjar varje affär med en riskbedömning för att vara på den säkrare sidan. (Grath, 2008, 3-13)

När man går in i en ny affär skriver Grath, att man alltid skall bestämma om vilken valuta man skall använda sig av, betalningsform, kredittid samt räntevillkor. Man får nästan alltid anta att parterna utgår ifrån olika uppfattningar, eftersom det alltid är bättre att använda sig av egen valuta och egna bestämmelser som man är vana med. Vid förhandlingsprocessen är det alltid vanligt att säljaren utgår ifrån att maximera lönsamheten i affären, man får inte glömma att beakta motpartens intressen, bakgrunden till affärens storlek samt betydelse och att bibehålla en långsiktig affärsrelation. Mycket hänger här på parternas tidigare erfarenheter och kunskap så man hittar en rimlig lösning. Innan affären inletts kan man aldrig vara riktigt säker på om den är riskfri eller inte, det kan hända att man efteråt finner risker som man inte var medveten om från början. (Grath, 2008, 13-14)

En fråga man kanske undrar över, är då varför handlar ett företag internationellt? Orsaken till varför man långt tillbaks i tiden började en internationaliseringsprocess var att man hade brist på varor. Från det att man började importera ökade behoven hela tiden och man fick leta fram nya produkter för att tillfredsställa konsumenterna. Fördelarna med att handla internationellt är att det höjer ett företags volym och ger en större marknad. När företagets fasta kostnader, som till exempel hyra av lokaler och löner, fördelas på större volymer kan företaget i sin tur höja vinsten. När man börjar importera varor försvinner sämre produkter och tillverkare från marknaden, samtidigt sjunker priserna. Konsumenterna får ett större utbud att välja mellan och länder samt företag blir mindre konjunkturkänsliga, eftersom uppgångar och nedgångar sällan inträffar samtidigt i olika länder. Länder är konkurrenskraftiga inom vissa branscher, men inte i alla. Konkurrenskraften bestäms av kultur, tillgång på produktionsfaktorer, historia samt nationella värderingar. Det finns fyra faktorer som är viktiga för konkurrensen. Dessa faktorer är produktionsfaktorer, efterfrågeförhållanden,

industriella nätverk och underleverantörer samt företags struktur, strategi samt rivalitet. (Moberg, Palm, 15-23)

9.3 Risker

Som tidigare framkommit kan det lätt uppstå risker vid internationell handel. Risker som kan uppstå är till exempel finansiella, valuta, etiska, politiska, kommersiella, produkt, produktions- och transportrisker. Alla dessa risker uppstår inte under en och samma affär men de påverkar parterna när betalningsvillkoren skall göras. Innan affär görs skall köpare och säljare sinsemellan avgöra om betalningsvillkor samt leveransvillkor. Man skall med andra ord bestämma var risken övergår från säljare till köpare. De vanligaste leveransklausulerna är Incoterms 2000 och är 13 stycken till antalet. Bestämmelserna är från Internationella handelskammaren och finns till för att avstå från missförstånd mellan säljare och köpare. Faktorer som påverkar valet av leveransvillkor är transportsätt, val av väg, affärens omfattning, varans art, betalningssätt samt köpare och land. Mellan närliggande länder är det oftast lättare att komma överrens om leverans- och betalningssätt, man har kanske handlat med varandra tidigare och det gäller samma leverans som förut. Man behöver kanske endast rätta till fraktpriset och försäkring. Leveransvillkoren är indelade i E-, F-, C- och D villkor. E- och F- villkoren innehåller minst skyldigheter för säljaren, och används vid enkla betalningar och redan etablerade handelspartner. C- och D-villkoren använder säljaren när han vill ha bättre kontroll. (Grath, 2008, 15-20) Nedan kommer jag att göra en kort beskrivning över de olika riskernas för att få en aning om vad de kan medföra.

Produktrisker kan vara sådana som säljaren själv åstadkommer, det kan vara av produktens egen natur, den försämrar exempelvis med tiden. Det kan handla om vårdslös hantering, fukt eller rost. Ifall riskerna inte täcks av enskilda garantier så övergår risken på köparen vid leveransen.

Varor som är specialbeställda med specifika egenskaper kan det lätt gå fel med vid tillverkningen, ifall det ursprungliga avtalet missköts är det svårt att få in en ny köpare. Risker av detta slag kallas tillverkningsrisker. (Grath, 2008, 21-22)

Alla transportrisker är oftast försäkrade, om inte är det möjligt att försäkra dem men det kan leda till ytterligare kostnader. Vem som sedan sköter om försäkringen bestäms utgående ifrån vilket leveransvillkor man har valt. Säljarens kontrollstorlek bestäms från fall till fall. (Grath, 2008, 23)

En köparrisk eller kommersiell risk kan också förekomma, och i sådana fall innebär det att köparen går i konkurs eller på grund av andra orsaker inte har möjlighet att slutföra sina skyldigheter. Med hjälp av kreditupplysningar kan man lätt få fram information om ett företag, dess ekonomiska uppgifter samt affärs- och marknadsinformation. Man får en liten inblick om hur företaget fungerar och om det finns risk för konkurs eller inte. Variationer mellan innehåll förekommer och beror på att informationen skiljer sig från land till land. Vissa saker kanske inte ens är aktuella. (Grath, 2008, 25-26)

Etiska affärsrisker har ofta en negativ karaktär. Det handlar ofta om mutor, penningtvätt, bedrägerier, vanligt förekommande är även överfakturerings, man fakturerar ett större belopp än varans egentliga kostnad. Politiska risker kan exempelvis vara strejker eller andra arbetsmarknadskonflikter vilket kan leda till att en affär inte kan genomföras enligt kontrakt. Saker som politisk-, ekonomisk- eller social stabilitet kan vara faktorer som kan ligga bakom en politisk risk. (Grath, 2008, 28-29)

Vid internationell handel handlar man ofta med en annan valuta vilket lätt leder till kursrisk, bland annat vid fakturering i utländsk valuta. Idag används Euron väldigt mycket, speciellt bland de europeiska länderna vilket gör att kursrisk minskar. Varje affär innehåller någon form av inköp, produktion och lagerhållning och kredittid. Säljaren går alltså redan i ett tidigt skede in i en situation som kan bli svår. Finansieringens tidsperiod blir ofta längre vid exportaffärer och betalas den inte som

överenskommet blir det besvärligheter för säljaren. Vid större transaktioner ökar den finansiella risken för säljaren, leveransfördröjningar är vanliga. Beror ofta på sen öppning av remburs, ändringar i godsspecifikation eller sen ankomst av fartyg. En stor risk är att säljaren gått med på för svaga betalningsvillkor. (Grath, 2008, 39-41)

9.4 Handelshinder

Vid affärer med såväl länder inom EU som ett tredje land, kan det uppstå olika typer av handelshinder under affärens gång. Det finns flera olika definitioner på vad ett handelshinder är. På arbets- och näringsministeriet definieras ett handelshinder som olika myndighetsåtgärder eller bestämmelser som försvårar handeln vid export eller import av en vara eller tjänst. Även investeringsbegränsningar anses vara ett handelshinder. Oberoende av hindrets storlek påverkar det affären, det tar extra tid och man stöter på oväntade svårigheter. Ett handelshinder kan till exempel vara tekniska handelshinder, tullförfaranden, diskriminerande regler eller beskattningspraxis, brott, valutabestämmelser eller att man bryter mot existerande lagar eller inte följer dem alls. Oberoende storlek eller handelshindrets art är det regeringens uppfattning att de som drabbats skall få vägledning så snabbt som möjligt.

<URL: <http://www.tem.fi/?l=sv&s=1251>>

På Europas hemsida definieras ett handelshinder på detta sätt: "Termen "handelshinder" avser varje handelsbruk som införs av tredjeland och som är otillåtet enligt de regler för internationell handel enligt vilka den part som åsamkas skada har rätt att försöka undanröja effekten av handelsbruket ifråga." Reglerna har huvudsakligen blivit tagna från Världshandelsorganisationen WTO.

<URL: http://europa.eu/legislation_summaries/external_trade/r11007_sv.htm>

Handelshindren riskerar att skada den egna ekonomin men trots det behåller man dem. Orsaken till att man behåller dem är att en del intressen fortfarande har krav på importskydd. De mest kända hindren mot importen är importtullar, med ett annat namn kallat tariffära handelshinder. Med en importtull avses att det vid importhamnen tas en procentsats på varans värde. (Moberg, Palm, 43) Procenten

bestäms utgående ifrån vilken typ av vara det är frågan om, på tullens hemsida hittar man tariffenliga tullsatser. Tull och mervärdesskatt samt tredjelandstull, när man importerar från ett icke EU-land, är de vanligaste skatterna som erhålls vid import. <URL: http://www.tulli.fi/sv/foretag/import/vad_kostar_importera/index.jsp> Den andra typen av hinder kallas icke-tariffära handelshinder och omfattar bland annat dumpning - lägre priser vid export än i hemlandet som snedvrider konkurrensen, diskriminerande säljskatter - högre moms på importerade varor än på likadana inhemska varor. (Moberg, Palm, 43)

9.5 Betalnings- former och -villkor

Det afrikanska samarbetet är dåligt, konflikter länderna emellan uppstår lätt och ofta. Trots det föds samarbetsorgan, men de dör nästan lika snabbt ut igen vilket beror på att det är brist på naturliga handelsvanor samt konflikterna länderna emellan. Samma sak gäller för mellanöstern var man lever på enbart olja som exportvara. Organisationen GCC (Gulf Cooperation Council) har inte lyckats sänka handelshindren, samtidigt begränsar OPEC (oljeexporterande staternas organ) handeln med att ha bestämda volymkvoter och förutbestämda priser. Dessa åtgärder bidrog till två av de djupare recessionerna i världen. (Moberg och Palm, 51)

Det finns en del betalningsformer att välja mellan, de skiljer sig från varandra på så vis att den ena kan vara till större fördel för säljaren medan den i sin tur är mindre fördelaktig för köparen och vice versa. En betalningsform säger hur en betalning skall gå till medan betalningsvillkoren meddelar vilka skyldigheter säljare respektive köpare har. Vidare beror det på vilken typ av handel man idkar, vilken som lämpar sig bäst för just det ändamålet. Den absolut säkraste betalningsformen sägs vara remburs. Några exempel på betalningsformer kan vara; remburs, dokumentinkasso, förskottsbetalning, check och banköverföring. Man tar oftast hjälp av en bank vid betalning och kostnaderna varierar sedan beroende på hur stor roll banken har i affären. Övriga kostnader som framställning av dokument, tull samt skatter kan även förekomma. Bankkostnaderna delas in i; aviseringsavgifter vilka vanligtvis är fasta

kostnader som banken har, exempelvis månadsavgifter och överföringskostnader, handläggarp provisioner som innebär utförande eller granskning av dokument samt riskprovisioner som anser kostnader vid utfärdande av garantier eller remburs. Kostnader förekommer både hos köpare och hos säljare, hur stora de är, är svårt att säga eftersom de varierar från land till land. (Grath, 2008, 43-46)

En vanligt förekommande betalningsform vid internationell handel är banköverföring med öppen räkning. Detta innebär att säljaren levererar den beställda varan utan att få betalt. Först efter att säljaren skickat ut räkning får han betalt på den angivna förfallodagen. Banköverföring är en enkel, snabb och billig betalningsform. (Grath, 2008, 46-48)

Förskottsbetalning är en betalningsform som är väldigt bra sett ur säljarens synvinkel, eftersom den som offererar är säker på att få betalt innan varan levereras. Men en säljare som offererar enligt detta sitter i en besvärlig konkurrenssituation eftersom många andra kanske har förmånligare betalningsvillkor, de sänder exempelvis iväg varan innan man begär betalt. För köparen känns denna typ av betalning osäker, eftersom man inte vet ifall man får varan trots att man betalt. Men köparen kan göra en garanti med säljarens bank om att pengarna returneras ifall varan inte levereras i tid. *Check* är en typ av betalning som idag förekommer väldigt sällan eftersom det är en relativt osäker betalningsform. Det tar lång tid, en ovisshet om den har täckning eller inte finns, samt att extra kostnader förekommer så att det blir dyrare för mottagaren när han skall lösa ut den hos banken. *Dokumentinkasso* är däremot ett säkrare sätt jämfört med check, det är en betalningsform var säljare och köpare förmedlar genom dokument. Dokumenten utfärdas av säljaren och ges åt köparen mot en betalning eller acceptering av en växel som finns bifogad i dokumentet. Köparen måste med andra ord godkänna eller betala innan denne får tillgång till dokumenten. Fördelar för köparen är att han vet att varan har skeppats och kan gå igenom dokumenten innan han betalar för varan. Säljarens fördel är att man vet att köparen inte får tillgång till dokumenten innan betalning eller godkännande har skett. (Grath, 2008, 57-63) Den sistnämnda betalningsform jag har nämnt är remburs, och

jag har valt att citera Grath angående förklaring av rembursen: "Rembursen är en kombination av en betalning till säljaren mot i förväg föreskrivna dokument och villkor, säkerställd av en bankgaranti, utfärdad av en bank på köparens uppdrag (den öppnande banken) till förmån för säljaren (genom en aviserande bank)." (Grath, 2008, 68) Ifall rembursen är rätt gjord för den med sig många fördelar för såväl köpare som säljare. Om säljaren uppfyller villkoren som finns i rembursen garanteras han få betalt, köparens fördel i denna form är att banken endast betalar säljaren om denne uppfyllt alla villkor. Den är väldigt dyr att använda sig av eftersom alla garantiåtaganden skall fås från åtminstone en ibland två banker, uppläggningskostnader tillkommer samt provisioner för dokumenthantering. Den är samtidigt den enda betalningsform som täcker riskerna. När man öppnar en remburs öppnas den nästan alltid med SWIFT-meddelande. Säljaren meddelas om betalning först när dokumenten har anlänt till den öppnande banken. En remburs skall innehålla; giltighetstid, tidpunkt för betalning, var betalning skall ske, vem eller vilka som garanterar betalning under rembursen samt vilka dokument som skall presenteras. En remburs är alltid oåterkallelig. (Grath, 2008, 68-81)

Cash management är ett begrepp som syftar till att göra kapitalanvändningen så minimal som möjligt, samtidigt syftar det till att stötta företagets kärnverksamhet. Ett bra sätt ifall man vill ha en större chans att få hem affären kan vara att förlänga leverantörskrediten. Syftet och målet med betalningsvillkor är att man med hjälp av dem skall försöka göra affären så lönsam som möjligt inom ramarna för en tidigare given risknivå. Säljarens förutsättningar skall vara att de skall kunna användas som ett säljargument och i bästa fall även som en konkurrensfördel samt till fördel för sin egen betalningsrörelse. Det är dock väldigt viktigt att man vet hur man skall utforma villkoren på bästa möjliga sätt med garantier och försäkringar, för att man skall kunna acceptera köparens krav. (Grath, 2008, 235)

10 EXEMPEL PÅ FÖRETAG I MELLANÖSTERN

Specifika transformatortillverkare, stora kabeltrummor och vindkraftverk har varit sökorden när jag letat efter företag i mellanöstern. Orsaken till denna sökning är att dessa branscher är av intresse för Solving och de har ett intresse av att hitta några företag med anknytning till dessa sökord. Därför kom vi överrens om att jag skulle leta fram några exempel på företag som finns i mellanöstern och har någon anknytning till Egypten, Saudi Arabien och Förenade Arabemiraten. Nedan kommer jag att lista några exempel samt göra en kort beskrivning för att få en liten inblick i vad företagen gör. Någon längre introduktion om de olika företagen kommer jag inte att göra eftersom tanken bara är att få fram några exempel.

Skipper Energy Divisison är ett transformator företag med huvudkontor i Indien som grundades år 1986. Skipper är ett företag som har ett stort utbud utav olika typer av transformatorer som till exempel krafttransformatorer, konventionella distributionstransformatorer och special applikationer. År 2006 grundades dotterbolaget Skipper Middle East i Förenade Arabemiraten. <URL: <http://www.skipperseil.com/>> 12.2.11

Saudi Cable Company grundades 1975 och var det första företaget i mellanöstern som fick ta emot ISO 9001:2000 certifikat. De tillhandahåller kompletta system för energi och telekommunikation och med över 30 års erfarenhet inom branschen strävar de till att ge sina kunder kompletta kabelsystem. <URL: http://www.saudicable.com/Sccportal/Products+Services/Energy+Cables/Eng_EnergyCables.htm>

Al Kanz Electronics & Electrical hör till Al Kanz Group och är ett av de ledande företagen i Förenade Arabemiraten med över 10 års erfarenhet inom konstruktion, industriell service och informationsteknologi. De grundades för att bland annat tillhandahålla olje- och gaskraftverken med byggnadsmaterial, tjänster och utrustning.

Idag består deras produkter bland annat utav hög-, medium- samt lågspänningskablar och kontroll kablar. <URL: <http://www.electronics.alkanzgroup.com/dynamic.php>>

Dubai Cable Company Ltd grundades 1979 utav Dubais regering som ett joint venture företag, samriskföretag, med BICC Cables. Dubai Cable Company tillverkar kraftkablar med tillbehör utav hög kvalitet. Huvudkontoret ligger i Dubai men fabriker finns i bland annat Abu Dhabi. <URL: http://www.ducab.ae/ducab_factories.asp>

JDE Enterprises grundades 2006 för att erbjuda nyckelfärdiga lösningar inom byggbranschen. Verksamheten har utvecklats sedan dess och idag ligger JDE's kunskap på mer än enbart byggbranschen, andra branscher är till exempel "Solar & Wind Energy", energisparande produkter och på lyftkomponenter. <URL: <http://www.jde.ae/contact.html>>

Elsewedy Electric är ett egyptiskt företag som grundades 1938 utav familjen Elsewedy. Företagets specialitet ligger i att tillhandahålla kompletta och integrerade energi lösningar inom områden som transformatorer, vindkraftverk samt elektriska produkter.

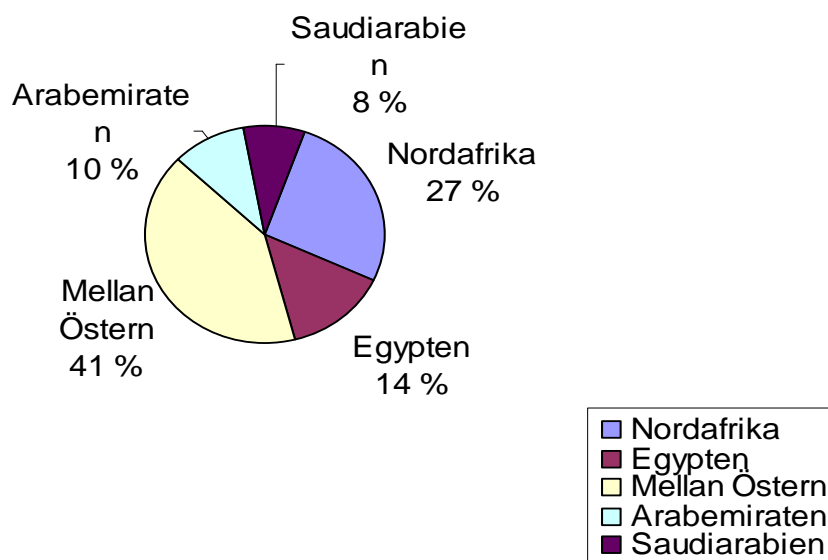
<URL: <http://www.elsewedyelectric.com/FE/Common/Showpage.aspx?Pageid=17&g=5>>

11 DIAGRAM

Jag har tagit fram några diagram som visar både import och export enligt ursprungsland samt flödet av maskiner. Dessa diagram har jag skapat utgående från uljas databas, som finns tillhanda på finska tullens hemsida. Andra diagram som jag har tagit är från Finpro's landsrapporter, vilka visar varuhandeln mellan Finland och Egypten, Förenade Arabemiraten och Saudi Arabien. Dessa diagram kommer även från tullen ursprungligen. Både import och export av olika varor i procent samt diagram som visar handeln i miljoner euro.

Mitt val av diagram som import och export enligt ursprungsland valde jag för att få en snabb blick av var länderna ligger i jämförelse med varandra. Diagrammen som visar export och import av maskiner och anläggningar valde jag för att denna kategori till viss del ligger inom Solving's område. Jag valde dessa för att få en liten blick av hur mycket man har handlat med denna typ av varor. Diagrammen som i sin tur visar vilka varor man handlat med, valde jag därför att det var intressant att få se samt att de stärker en del i teorin om ländernas export och import produkter.

11.1 Export enligt ursprungsland januari – november 2010

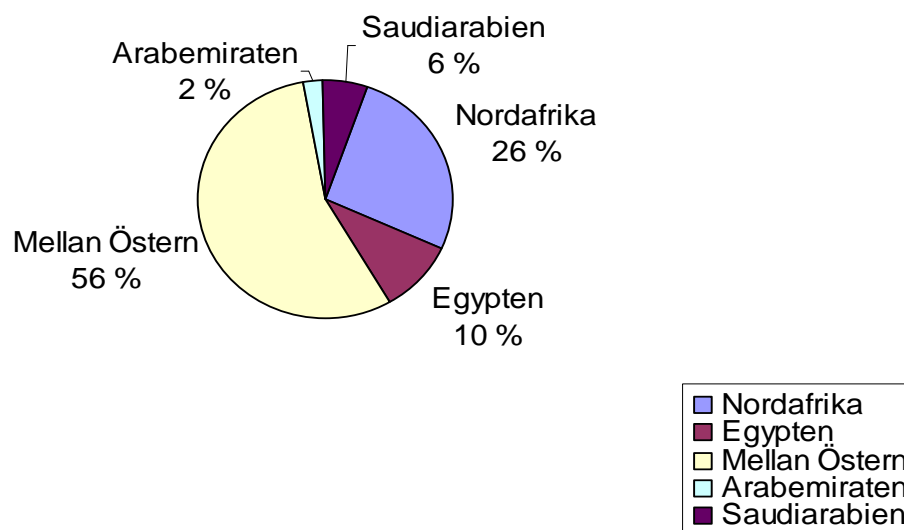


Figur 1: Export enligt ursprungsland 2010

<URL:http://www.tulli.fi/sv/finska_tullen/utrikeshandelsstatistik/statistiker/landstatistik/index.jsp>

Detta diagram visar exporten enligt ursprungsland i procent. Med andra ord visar diagrammet exporten från de respektive länderna, som finns i diagrammet. Siffrorna är från en tidsperiod mellan januari till oktober år 2010. I diagrammet hittar man information om den totala exporten från Mellanöstern samt Nordafrika och även landspecifikt. Den totala exporten från Mellanöstern utgör 41 procent eller 896 387 € och Nordafrika står för 27 procent eller 574 039 €. Man kan alltså enkelt konstatera att Mellanösterns export under år 2010 var större. Om man tar en titt på länderstatistiken, kan man konstatera att Egyptens export har varit den största på 14 procent, på en andra plats kommer Arabemiraten med 10 procent och längst ner hittar vi Saudi Arabien på endast 8 procent. Kanske det sjunkande oljepriset under år 2008 kan ha något med Saudi. Uppgifterna till detta diagram är tagna från bilaga 2.

11.2 Import enligt ursprungsland januari – november 2010

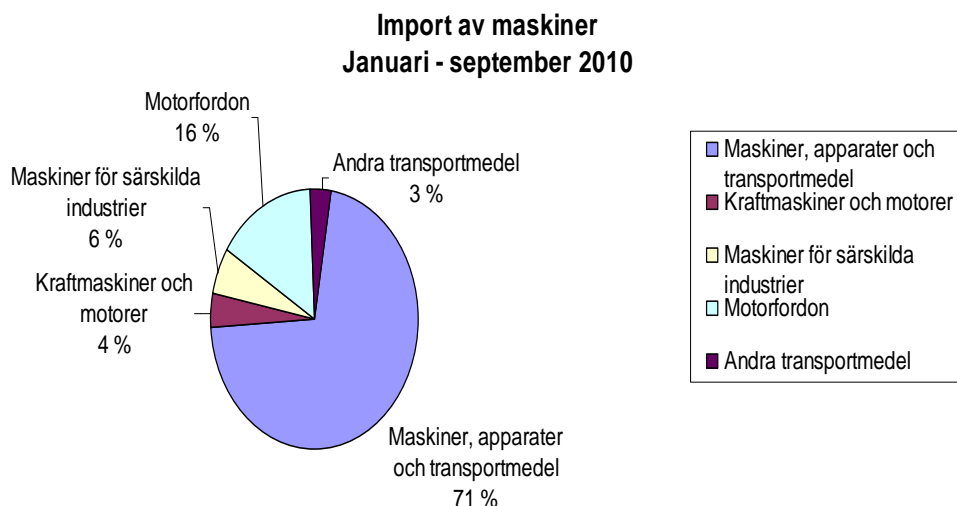


Figur 2. Import enligt ursprungsland 2010

<URL:http://www.tulli.fi/sv/finska_tullen/utrikeshandelsstatistik/statistiker/landstatistik/index.jsp>

Detta diagram i sin tur visar importen enligt ursprungsland i procent, alltså importen till länderna i diagrammet från andra länder. Tidsperioden här är den samma som för exporten, alltså januari till november 2010. Siffrorna till detta diagram finns även i bilaga 2. Det som i alla fall jag lägger ögonen på till först är Mellanösterns bit utav kakan. Importen till Mellanöstern låg under 2010 på mer än hälften, hela 56 procent av importen gick dit, summan i pengar är 165 590 €. Till Nordafrika importerades det för 78 545 €, 26 procent. Om man tar en titt på landsnivå så ligger importen till Egypten först med 10 procent, Saudi Arabien hade en import på 6 procent och Arabemiraten endast 2 procent.

11.3 Finlands import av maskiner januari – september 2010

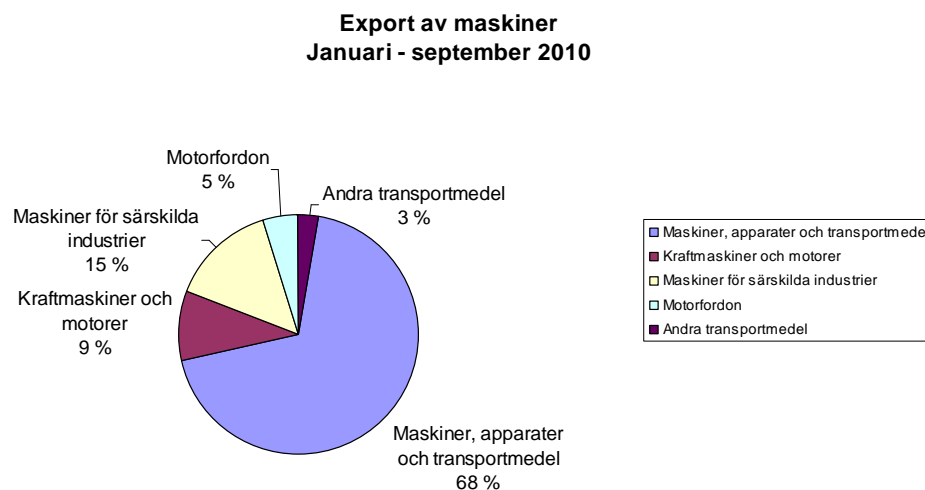


Figur 3. Finlands import av maskiner 2010

<URL:http://www.tulli.fi/sv/finska_tullen/utrikeshandelsstatistik/statistiker/varustatik/index.jsp>

Detta diagram beskriver Importen av maskiner till Finland från olika länder under en tidsperiod mellan januari till september år 2010. Till Finland importerades mest maskiner, apparater och transportmedel under år 2010, totalt 71 procent eller 10 510 841 €. Den totala importen till Finland under sammatidsperiod låg på 37 159 649 €. Importen av maskiner står alltså för en väldigt stor del utav hela kakan. Om man tar en titt på några enskilda kategorier ser man att motorfordonen har stått för 16 procent utav importen, maskiner för särskilda industrier för 6 procent, kraftmaskiner och fordon 4 procent och sist andra transportmedel på enbart 3 procent. Man kan enkelt konstatera att Finlands export till största delen består av maskiner och anläggningar. Se bilaga 1 för noggrannare och mera siffror till diagrammet.

11.4 Finlands export av maskiner januari – september 2010



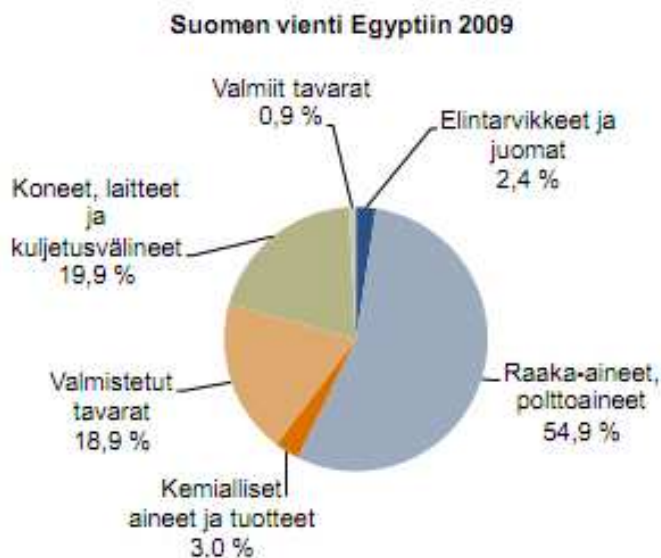
Figur 4. Finlands export av maskiner 2010

<URL:http://www.tulli.fi/sv/finska_tullen/utrikeshandelsstatistik/statistiker/varustatik/index.jsp>

Diagrammet ovan beskriver i sin tur Finlands export av maskiner under januari till september år 2010. Exporten av maskiner, apparater och transportmedel låg på 68 procent eller 11 313 242 €. Även här kan vi konstatera att denna grupp står för majoriteten utav Finlands export. Den totala exporten år 2010 låg på 37 018 297 €. Maskiner för särskilda industrier låg på 15 procent, kraftmaskiner och motorer på 9 procent, motorfordon stod för 5 procent och andra transportmedel på ynka 3 procent utav den totala 68 procenten. Bland alla tre länder jag tagit upp i detta arbete, Saudi Arabien, Förenade Arabemiraten och Egypten, är maskiner, anläggningar och fordon några utav de viktigaste importprodukterna för alla. Dock har ju handeln mellan Finland och dessa länder minskat mellan åren 2008 – 2009. För mera detaljerade siffror se bilaga 1.

11.5 Handeln mellan Finland och Egypten

Nedan följer två diagram varifrån man får en blick av hur handeln mellan Finland och Egypten har sett ut under år 2009 i procent. Diagrammen är hämtade från Finpro's landsrapporter och visar vilken typ av varor man har handlat med länderna emellan. Det första diagrammet nedan visar Finlands export till Egypten. Råvaror och bränslen har här legat högst på listan av exporterade varor på hela 54,9 procent. Maskiner, anläggningar och transportmedel låg på 19,9 procent, olika typer av tillverkade varor på 18,9 procent. Annat som exporterades till Egypten var kemikaliska ämnen och produkter på 3 procent, livsmedel och drycker på 2,4 procent samt färdiga varor på en liten procent som 0,9. Vad som räknas till gruppen som färdiga varor och tillverkade varor är svårt att säga eftersom inget är utskrivet.



Figur 5: Finlands export till Egypten 2009

<URL:http://www.finpro.fi/NR/rdonlyres/42626A64-7FF7-4662-AA2F-B12F246336D1/13503/FinproEgyptCountryReport_100826_JWI1.pdf>

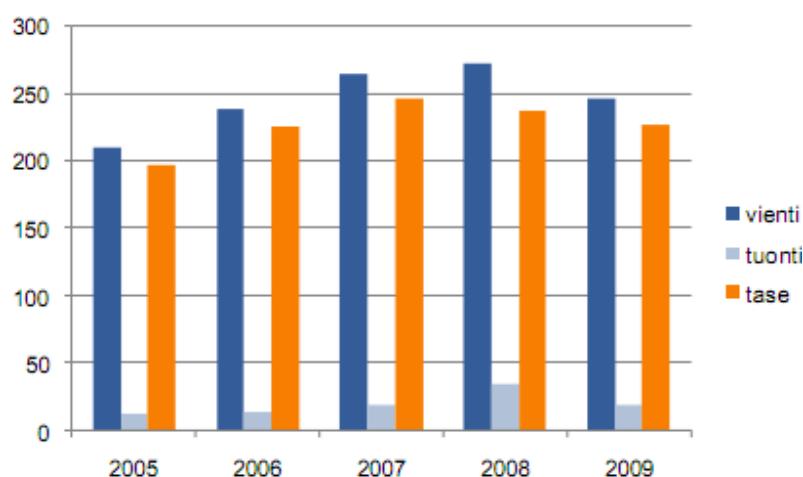
Det andra diagrammet visar i sin tur Finlands import från Egypten under samma år, 2009. Produkterna är de samma, som vid export från Finland men i liten annan utsträckning. Importen utav livsmedel och drycker var så mycket som 40,6 procent och tillverkade produkter på en andra plats med 26,8 procent. Färdiga varor låg på cirka 20 procent och efter dem kom maskiner, anläggningar och transportmedel på endast 7,6 procent, följt av råvaror och bränsle samt kemikaliska ämnen och produkter.



Figur 6. Finlands import från Egypten 2009

<URL:http://www.finpro.fi/NR/rdonlyres/42626A64-7FF7-4662-AA2F-B12F246336D1/13503/FinproEgyptCountryReport_100826_JWI1.pdf>

Detta stapeldiagram visar i sin tur Finlands och Egyptens handel under åren 2005-2009, siffrorna är i miljoner €. De mörkblåa staplarna visar Finlands export till Egypten, medan de ljusblåa visar Finlands import från Egypten. Man ser väldigt snabbt att importen till Egypten har varit väldigt dominerande under dessa år. Exporten från Egypten kommer inte ens upp till hälften utav den totala summan av importerade varor. Egypten är med andra ord väldigt beroende utav andra länders varor. Under år 2008 var importen som störst på cirka 254 miljoner € och exporten på knappa 40 miljoner €. De tredje staplarna i orange visar Finlands handelsbalans, värdet utav exporten samt importen.



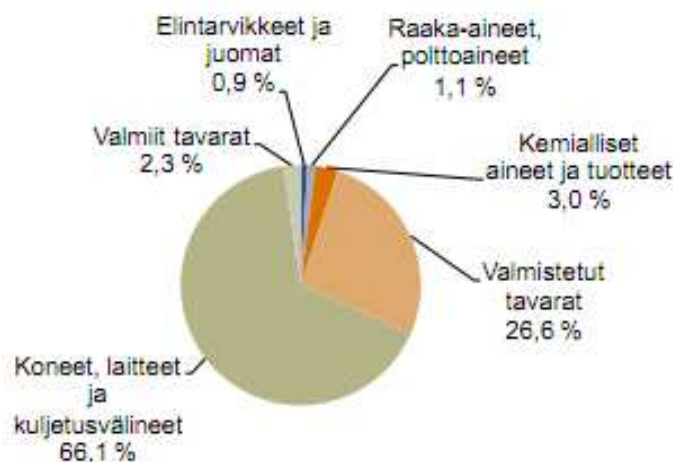
Figur 7: Handel mellan Finland och Egypten 2005-2009

<URL:http://www.finpro.fi/NR/rdonlyres/42626A64-7FF7-4662-AA2F-B12F246336D1/13503/FinproEgyptCountryReport_100826_JWI1.pdf>

11.6 Handeln mellan Finland och Arabemiraten

Här får vi nu se hur Finlands och Förenade Arabemiratens handel har sett ut under år 2009. Siffrorna är i procent och det första diagrammet visar Finlands export till Arabemiraten. Produktgrupperna är de samma men siffrorna är några helt andra jämfört med Egyptens. De olika grupperna verkar basera sig på Arabemiratens viktigaste importprodukter som redan tidigare nämnts. Till den största gruppen av exporterade produkter hör maskiner, anläggningar och transportmedel som ligger på hela 66,1 procent, det vill säga mer än hälften. Tillverkade varor ligger på knappa 30 procent, medan kemikaliska produkter, råvaror och bränslen, livsmedel samt färdiga varor ligger fördelade mellan 0,9 och 3 procent.

Suomen AEL-viennin rakenne vuonna 2009



Figur 8: Finlands export till Förenade Arabemiraten 2009

<URL:http://www.finpro.fi/NR/ronlyres/7E7B302A-21AD-49FD-B0E5-A271334FC4CB/13537/FinproUnitedArabEmiratesCountryreport_101116_JWI3.pdf

>

Suomen AEL-tuonnin rakenne v. 2009



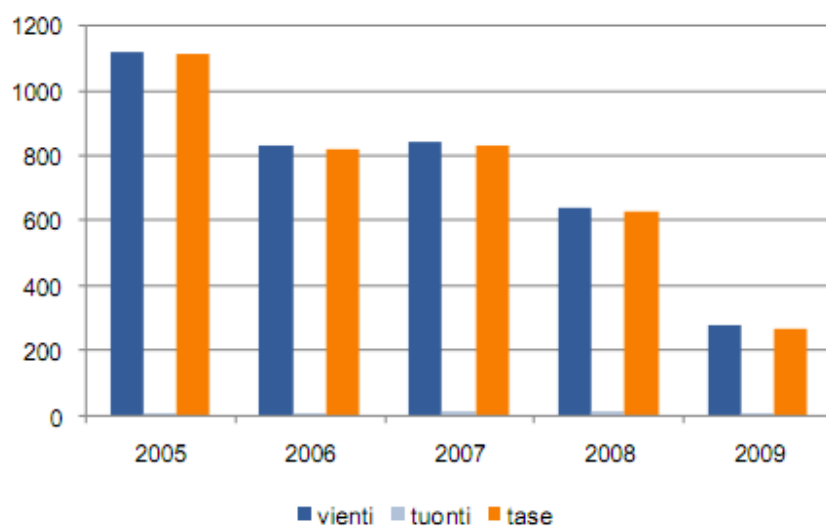
Figur 9: Finlands import från Förenade Arabemiraten 2009

<URL:http://www.finpro.fi/NR/rdonlyres/7E7B302A-21AD-49FD-B0E5-A271334FC4CB/13537/FinproUnitedArabEmiratesCountryreport_101116_JWI3.pdf

>

Diagrammet ovan visar i sin tur importen till Finland från Arabemiraten under år 2009. Detta diagram innehåller samma produktgrupper som tidigare, men med helt andra siffror även i detta fall. Finlands största importprodukt har legat på nästan 60 procent och det som importerats har varit olika typer av tillverkade varor. Maskiner, anläggningar och transportmedel har legat på cirka 23 procent följt av kemikaliska ämnen på knappa 12 procent. De andra grupperna är färdiga varor på 4,7 procent och råvaror och bränslen samt livsmedel på ynka 0,2 respektive 0,1 procent.

Stapeldiagrammet visar Finlands och Förenade Arabemiratens handel år 2005 -2009 i miljoner €. Principen är den samma som för Egypten, de mörkblåa visar Finlands export till Egypten och de ljusblåa som knappt syns visar Egyptens export till Finland. Det är svårt att få fram några siffror över huvudtaget på mängden importerade varor till Finland, men som mest importerades det kanske under år 2008. Förenade Arabemiratens import från Finland har däremot varit livligare, som störts var den under år 2005 på knappa 1100 miljoner €. Efter det har den haft en jämn sjunkning genom åren.



Figur 10. Handeln mellan Finland och Förenade Arabemiraten 2005-2009

<URL:http://www.finpro.fi/NR/rdonlyres/7E7B302A-21AD-49FD-B0E5-A271334FC4CB/13537/FinproUnitedArabEmiratesCountryreport_101116_JWI3.pdf

>

11.7 Handeln mellan Finland och Saudi Arabien

Till sist skall vi ta och se hur handeln mellan Finland och Saudi Arabien har sett ut under år 2009, siffrorna även här i procent och produktgrupperna de samma som i de andra diagrammen. Det första diagrammet visar Finlands export till Saudi Arabien. Finlands största export till Saudi Arabien år 2009 var, precis som till Arabemiraten, maskiner, anläggningar och transportmedel på 61,6 procent. Exporten av tillverkade varor låg på 13 procent, följt av färdiga varor på knappa 11 procent och råvaror och bränslen på nästan 10 procent. De två sista grupperna bestående av kemikaliska ämnen och livsmedel har legat på 3,5 procent samt ynka 1,6 procent utav exporten.

Suomen vienti Saudi-Arabiaan 2009



Figur 11. Finlands export till Saudi Arabien 2009

<URL:http://www.finpro.fi/NR/ronlyres/A70FFF0E-0072-4ABF-BE10-2EE63CFCBB7C/13544/FinproSaudiArabiaCountryreport_101118_JWI1.pdf>

Suomen tuonti Saudi-Arabiasta 2009

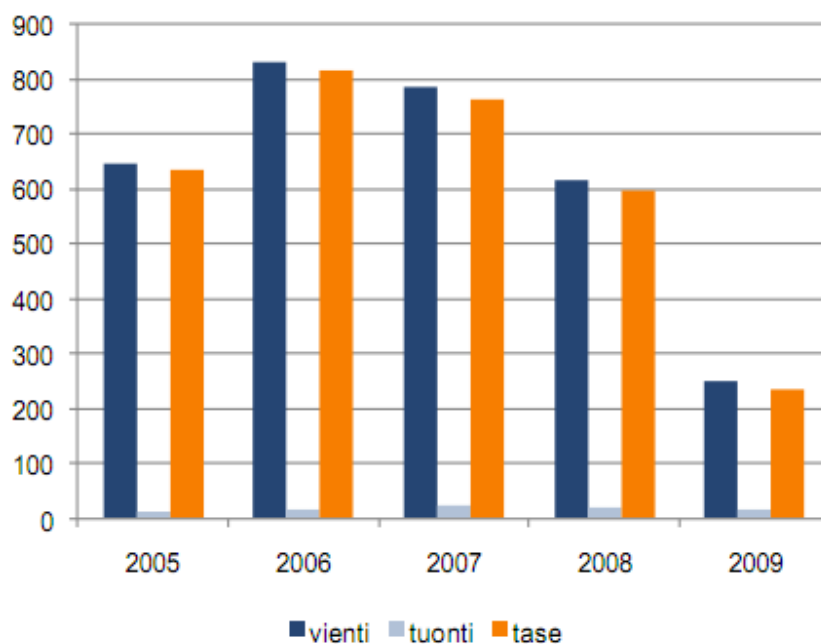


Figur 12: Finlands import från Saudi Arabien 2009

<URL:http://www.finpro.fi/NR/rdonlyres/A70FFF0E-0072-4ABF-BE10-2EE63CFCBB7C/13544/FinproSaudiArabiaCountryreport_101118_JWI1.pdf>

Det sista cirkeldiagrammet visar Saudi Arabiens export till Finland under år 2009. Det enda man ser i detta diagram är den stora röda biten som består utav kemikaliska ämnen och produkter, denna grupp är den största på hela 93,5 procent. Finland är med andra ord väldigt beroende utav Saudi Arabien i denna punkt. De resterande produkterna ryms knappt med i cirkeldiagrammet. Men trots det, skall vi inte glömma bort dem, importen av tillverkade varor låg på 2,5 procent följt av maskiner, anläggningar och transportmedel på 2,2 procent. Livsmedlen låg på 1,5 procent och färdiga varor på ynka 0,3 procent. Gruppen råvaror och bränslen utgör en procent på 0. Från Saudi Arabien importerades alltså inte råvaror och bränslen över huvudtaget.

I det allra sista diagrammet ser vi Finlands och Saudi Arabiens handel år 2005 – 2009 i miljoner €. Handeln mellan Finland och Saudi Arabien har haft lite mera svängningar än de tidigare. Finlands export är alltså de mörkblåa medan de ljusa visar importen till Finland. Importen till Saudi Arabien var som störst år 2006 på lite mer än 800 miljoner €. År 2007 knagglade sig Saudi Arabiens export upp till cirka 20 miljoner €. Handeln steg mellan 2005-2006, men harsedan dess sjunkit med jämn takt fram till år 2009.



Figur 13. Handeln mellan Finland och Saudiarabien 2005-2009

<URL:http://www.finpro.fi/NR/rdonlyres/A70FFF0E-0072-4ABF-BE10-2EE63CFCBB7C/13544/FinproSaudiArabiaCountryreport_101118_JWI1.pdf>

12 SAMMANFATTNING

I detta arbete har jag behandlat innebörden av internationell handel, samt vilken typ av risker som kan förekomma vid handel med andra länder. Tyngdpunkten i arbetet har legat på tre länder i mellanöstern, Saudi Arabien, Förenade Arabemiraten samt Egypten, och vad man skall tänka på vid handel med just dessa länder.

När man planerar att göra en affärsresa till något utav dessa länder bör man ha god tid på sig, man bör reservera tid för väntande. Den första tiden kommer att gå åt att lära känna varandra, dricka en kopp kaffe eller te och prata om annat än affärer. Araber gör affärer med vänner. Efter att man lärt känna varandra kan man börja prata affärer, detta tar även en längre tid eftersom alla delar diskuteras skilt. Man bör även läsa på om landets religion och lära sig några enkla fraser på arabiska. Det uppskattas högt bland det arabiska folket. Konkurrensen är hård så man bör välja sina kontakter med omsorg. Visum måste man även ansöka om innan en resa, vilket inte heller alltid är det allra enklaste. Saudi Arabiens visumansökan var den mest omfattande, en fördel här är att ha en skriftlig inbjudan från ett företag. Araberna är vana handelsmän och religionen värderas högt. En bra betalningsplan kan vara avgörande vid en affär.

Jag anser att teorin i detta arbete är tillförlitlig eftersom informationen om länderna är hämtade från uppdaterade källor och även från flera olika ställen. Teorin om internationell handel anser jag även vara tillförlitlig fastän en del är hämtat från lite föråldrade källor. Diagrammen är sådana som ändrar hela tiden, men de skall även vara tillförlitliga eftersom de är hämtade från tullen.

Med mina egna idéer och önskemål från Solving's sida hoppas jag att detta arbete skall vara till någon nytta för företag i framtiden. Ifall företaget börjar idka handel med något utav dessa länder i framtiden vore det intressant att se om detta arbete har varit till någon hjälp.

KÄLLFÖRTECKNING

1 Tryckta arbeten

Bjerke Björn 1998, Affärsledarskap i fem olika kulturer. Lund. Studentlitteratur.

Grath Anders 2008. Internationell handel, betalning & finansiering. Kristianstad. Kristianstads boktryckeri Ab.

Käri-Zein Päivi 2003. Businesskohteena Arabimaat. Helsingfors. Multiprint Oy.

Moberg Claes, Palm Gunnar 2006. Internationell ekonomi. 5 upplagan. Lund. Studentlitteratur.

Samuelsson Jan 2000. Islamisk ekonomi. Lund. Studentlitteratur.

2 Elektroniska publikationer

Aurinkomatkat. Passi ja henkilökortti [online]. [Hänvisning 15.1.2011]. Tillgänglig i form av www-dokument: <URL: <http://www.aurinkomatkat.fi/info/hyva-tietaa/matkustusasiakirjat/passi-ja-henkilokortti>>

Aurinkomatkat. Kohdeoppaat. [online]. [Hänvisning 15.1.2011] Tillgänglig i form av www-dokument: <URL: <http://www.aurinkomatkat.fi/Images/hurghada.pdf>>

Al Kanz Electrual & Electronics TR. [online]. [Hänvisning 19.2.2001]. Tillgänglig i form av www-dokument: <URL: <http://www.electronics.alkanzgroup.com/dynamic.php>>

Arbets och näringsministeriet, 23.11.2010 [online]. [Hänvisning 27.12.2010] Tillgänglig i form av www-dokument: <URL: <http://www.tem.fi/?l=sv&s=1251>>

Ducab, Powering the Region [online]. [Hänvisning 19.2.2011]. Tillgänglig i form av www-dokument: <URL: http://www.ducab.ae/ducab_factories.asp>

Elsewedy Electric, Integrated Energy Solutions 2010 [online]. [Hänvisning 19.2.2011]. Tillgänglig i form av www-dokument: <URL:<http://www.elsewedyelectric.com/FE/Common/Showpage.aspx?Pageid=17&g=5>>

Europa EU:s webbportal [online]. [Hänvisning 4.5.2010]. Tillgänglig i form av www-dokument: <URL:http://europa.eu/legislation_summaries/external_trade/r11007_sv.htm>

Finpro 2011. Maaraportit [online]. [Hänvisning januari 2011]. Tillgänglig i form av www-dokument: <URL:http://www.finpro.fi/NR/rdonlyres/42626A64-7FF7-4662-AA2F-B12F246336D1/13503/FinproEgyptCountryReport_100826_JWI1.pdf>

Finpro 2010 Maaraportit [online]. [Hänvisning december 2010]. Tillgänglig i form av www-dokument: <URL: http://www.finpro.fi/NR/rdonlyres/7E7B302A-21AD-49FD-B0E5-A271334FC4CB/13537/FinproUnitedArabEmiratesCountryreport_101116_JWI3.pdf>

Finpro 2010. Maaraportit [online]. [Hänvisning december 2010]. Tillgänglig i form av www-dokument: <URL: http://www.finpro.fi/NR/rdonlyres/A70FFF0E-0072-4ABF-BE10-2EE63CFCBB7C/13544/FinproSaudiArabiaCountryreport_101118_JWI1.pdf>

Halonen Tarja, Rajamäki Kari, 21.7.2006. Finlex – Valtion säädöstietopankki [online]. Naantali. [Hänvisning 15.1.2011]. Tillgänglig i form av www-dokument: <URL: <http://www.finlex.fi/fi/laki/alkup/2006/20060671>>

If Skadeförsäkring Ab [online]. [Hänvisning 4.5.2010]. Tillgänglig i form av www-dokument: <URL:<http://www.if.se/WEB/SE/FORETAG/VARAFORSAKRINGAR/LEVERANSKLAUSULER/Pages/Leveransklausuler.aspx>>

JD Enterprises FZE 2009 [online]. [Hänvisning 19.2.2011]. Tillgänglig i form av
www-dokument: <URL: <http://www.jde.ae/contact.html>>

Landguiden, Utrikespolitiska institutet [online]. Stockholm. [Hänvisning 27.12.2010].
Tillgänglig i form av www-dokument: <URL: <http://www.landguiden.se/>>

Ministry for Foreign Affairs of Finland. Embassy of Finland, Cairo 2010 [online].
[Hänvisning 29.1.2011]. Tillgänglig i forma av www-dokument: <URL: <http://www.finland.org.eg/public/default.aspx?nodeid=38384&contentlan=2&culture=en-US>>

Saudi Cable Company, 2004 [online]. [Hänvisning 19.2.2011]. Tillgänglig i form av
www-dokument: <URL: http://www.saudicable.com/Sccportal/Products+Services/Energy+Cables/Eng_EnergyCables.htm>

Skipper Energy Division [online]. [Hänvisning 12.2.2011]. Tillgänglig i form av
www-dokument: <URL: <http://www.skipperseil.com/>>

Solving, 2007 [online]. Jakobstad. [Hänvisning 5.3.2011]. Tillgänglig i form av
www-dokument: <URL: <http://www.solving.com/en/products>>

Tulli, 2011 [online]. Tullstyrelsen 31.1.2011 [Hänvisning 5.2.2011]. Tillgänglig i
form av www-dokument: <URL: http://www.tulli.fi/sv/finska_tullen/utrikeshandelsstatistik/statistiker/landstatistik/index.jsp>

Tulli, 2011 [online].Tullstyrelsen 31.1.2011 [Hänvisning 5.2.2011]. Tillgänglig i
form av www-dokument: <URL: http://www.tulli.fi/sv/finska_tullen/utrikeshandelsstatistik/statistiker/varustatistik/index.jsp>

Tulli, Tullstyrelsen 2010 [online]. [Hänvisning 4.5.2010]. Tillgänglig i form av
www-dokument: <URL:
http://www.tulli.fi/sv/foretag/import/vad_kostar_importera/index.jsp>

Tjäreborg, 2011 [online]. [Hänvisning 15.1.2011]. Tillgänglig i form av www-
dokument <URL: <http://www.tjareborg.fi/passi-viisumi>>

Travellink, privatresor. [online]. Sundbyberg. [Hänvisning 15.1.2011]. Tillgänglig i
form av www-dokument: <URL:
<http://www.travellink.se/hem?defaultRedirect=true>>

3. Intervjuer

Bo-Göran Eriksson, VVD 2010-2011. Solving Oy, Jakobstad. Intervju

BILAGA 1. Import och export enligt ländergrupper

	Tuonti - Import - Imports 2010				Vienti - Export - Exports 2010				Kauppataase
									Balans
									Balance
	Marraskuu	Tammi-marraskuu			Marraskuu	Tammi-marraskuu			Tammi-marraskuu
	November	Januari-november			November	Januari-november			november
	November	January-November			November	January-November			January-November
Alkuperä-/määrämaa	arvo	arvo	osuus	muutos	arvo	arvo	osuus	muutos	
Ursprungs-/bestämmseland	värde	värde	andel	ändr.	värde	värde	andel	ändr.	
Origin/destination	value	value	share	change	value	value	share	change	
	1000 e	1000	%	%	1000 e	1000	%	%	1000 e
Koko tuonti/vienti -		46				47			
Totalimport/export - Total		819				666			
imports/exports	4 936 804	310	100,0	+17	4 735 899	543	100,0	+15	+847 234
		78				574			
Nordafrika	8 103	545	0,2	+62	76 430	039	1,2	+27	+495 493
		28				297			
Egypten	1 276	446	0,1	+49	43 265	396	0,6	+37	+268 950
		165				896			
Mellan Östern	10 898	590	0,4	+16	85 480	387	1,9	-15	+730 798
		215				215			
Arabemiraten	535	7 137	0,0	+20	20 165	557	0,5	-16	+208 420
		17				182			
Saudiarabien	1 733	340	0,0	+28	19 526	461	0,4	-22	+165 121

BILAGA 2. Import och export enligt huvudgrupper

		Tuonti - Import - Imports 2010				Vienti - Export - Exports 2010			
Importen och exporten enligt SITC-huvudkategorier och -huvudgrupper		Syyskuu		Tammi-syyskuu		Syyskuu		Tammi-syyskuu	
		September		Januari-september		September		Januari-september	
		September		January-September		September		January-September	
		arvo	arvo	osuus	muutos	arvo	arvo	osuus	muutos
		värde	värde	andel	ändr.	värde	värde	andel	ändr.
		value	value	share	change	value	value	share	change
		1000 e	1000 e	%	%	1000 e	1000 e	%	%
SITC									
			37				37		
			159				018		
	Koko tuonti/vienti - Totalimport/export	4 858 034	649	100,0	+15	4 737 164	297	100,0	+14
	Valmistetut tavarat valmistusaineen mukaan -						12		
	Bearbetade varor enligt materialet - Basic		4 676				117		
6	manufactures	696 019	508	12,6	+17	1 633 457	284	32,7	+32
			425				5 456		
64	Papper, papp och produkter därav	50 643	574	1,1	+7	662 842	082	14,7	+15
			10				11		
			510				313		
7	Maskiner, apparater och transportmedel	1 305 148	841	28,3	-1	1 391 041	242	30,6	-14
			582				1 561		
71	Kraftmaskiner och motorer	59 776	611	1,6	-9	191 776	321	4,2	-15
			861				2 402		
72	Maskiner för särskilda industrier	107 173	595	2,3	+5	310 514	077	6,5	+8
	Metalliteollisuuskoneet -								
	Metallbearbetningsmaskiner - Metal working		97				154		
73	machinery	9 369	213	0,3	-43	16 325	854	0,4	+10
	Yleiskäyttöiset teoll. koneet ja laitteet -								
	Industrimaskiner för allmänt bruk - General industri		1 499				1 860		
74	machy, nes	188 915	572	4,0	-5	229 170	507	5,0	-7
			2 305				782		
78	Motorfordon	267 725	303	6,2	+20	120 289	833	2,1	-21
			498				461		
79	Andra transportmedel	17 957	850	1,3	-32	40 777	155	1,2	-21